

LAPORAN PENELITIAN HIBAH BERSAING



Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Berbasis Komoditas Unggulan Di Kabupaten Lebak

Pengusul :

Arief Rahman Susila, S.E, M.Si

NIDN. 0013028203

Dr. Etty Puji Lestari

NIDN. 0016047403

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TERBUKA
2014**

HALAMAN PENGESAHAN
PENELITIAN HIBAH BERSAING

Judul Kegiatan : Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Berbasis Komoditas Unggulan Di Kabupaten Lebak

Kode/Nama Rumpun Ilmu : 561 / Ekonomi Pembangunan

Ketua Peneliti

A. Nama Lengkap : ARIEF RAHMAN SUSILA, S.E., M.S.i

B. NIDN : 0013028203

C. Jabatan Fungsional : Lektor

D. Program Studi : Ekonomi Pembangunan

E. Nomor HP : 082122026933

F. Surel (e-mail) : ariefrs@ut.ac.id / arsusila@gmail.com

Anggota Peneliti (1)

A. Nama Lengkap : Dr. ETTY PUJI LESTARI S.E., M.Si

B. NIDN : 0016047403

C. Perguruan Tinggi : Universitas Terbuka

Lama Penelitian Keseluruhan : 2 Tahun

Penelitian Tahun ke : 1

Biaya Penelitian Keseluruhan : Rp. 150.000.000,00

Biaya Tahun Berjalan :

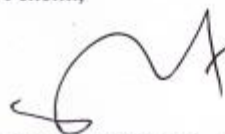
- Diusulkan ke Dikti Rp 50.000.000
- Dana internal PT Rp 0,00
- Dana institusi lain Rp 0,00
- Inkind sebutkan



Moh Mazammil, M.M)
NIP/NIK 196109171987031002

Tangerang Selatan, 24 – 11 – 2014,

Ketua Peneliti,



(Arief Rahman Susila, S.E., M.S.i)
NIP/NIK 198202132005011002



(Ir. Kristanti Ambar Puspitasari, M.Ed, Ph.D)
NIP/NIK 196102121986032001

DAFTAR ISI

	Halaman
Lembar Pengesahan	
Daftar Isi	
Daftar Tabel	
Daftar Gambar	
Daftar Lampiran	
Ringkasan	
Bab I Pendahuluan	
A. Latar Belakang	5
B. Uraian Masalah	9
C. Tujuan Penelitian	10
D. Manfaat Penelitian	11
Bab II Tinjauan Pustaka	
A. Definisi Usaha Kecil... ..	12
B. Definisi Usaha Menengah.....	12
C. Teori Pembangunan Ekonomi Daerah.....	15
D. Teori Pengembangan Wilayah.....	18
E. Teori Basis Wilayah.....	18
F. Peranan Sektor Industri dalam Pengembangan Wilayah.....	19
G. Strategi Pengembangan Sektor Industri.....	20
H. Strategi Pengembangan Sektor UMKM.....	21
I. Pembangunan Sektor Industri dengan Kesempatan Kerja.....	24
J. Kondisi Umum UMKM di Indonesia Saat Ini.....	25
K. Permasalahan yang Dihadapi UMKM.....	28
L. Pemberdayaan dalam Perspektif Teori.....	34
M. Penelitian Terdahulu	38
N. Kerangka Pemikiran Penelitian	41
O. Roadmap Penelitian.....	42

P.	Batasan Penelitian.....	43
Bab III	Metodologi Penelitian	
A.	Jenis, Sumber, dan Metode Pengambilan Data	44
B.	Metode Analisis.....	45
	1. Analisis Deskriptif	45
	2. Analisis FGD.....	45
	3. Analisis SWOT	46
Bab IV	Hasil dan Pembahasan	
A.	Analisis Deskriptif.....	47
B.	Analisis FGD.....	55
C.	Analisis SWOT.....	57
Bab V	Kesimpulan dan Saran	
A.	Kesimpulan.....	68
B.	Saran.....	68
	Daftar Pustaka	
	Lampiran-lampiran	

DAFTAR TABEL

	Halaman
2.1 Definisi Usaha Kecil dan Menengah.....	13
3.1 Pengambilan Data Primer dan Responden Sasaran.....	44
3.2 Matriks Analisis SWOT.....	46
4.1 Komoditas Unggulan Propinsi Banten.....	47
4.2 Pemetaan Potensi KPJU di Propinsi Banten.....	48
4.3 Potensi Sale Pisang Kabupaten Lebak 2013.....	52
4.4 Potensi Gula Aren Kabupaten Lebak 2013.....	54
4.5 Analisis SWOT Komoditas Pisang Sale dan Gula Aren	59

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1.1 Perkembangan Jenis Usaha UMKM 2012 Di Kabupaten Lebak.....	6
2.1 Perkembangan Usaha UMKM dan Usaha Besar Tahun 2006-2010.....	26
2.2 Kontribusi Penyerapan Tenaga Kerja UMKM Tahun 2006-2010.....	27
2.3 Kontribusi UMKM terhadap PDB atas Dasar Harga Konstan Tahun 2006-2010.....	27
2.4 Siklus Pemberdayaan.....	36
2.5 Proses Pemberdayaan.....	37
2.6 Kerangka Penelitian.....	42
2.7 Roadmap Penelitian.....	43

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
1	Penggunaan Dana.....
2	Dukungan Sarana dan Prasarana.....
3	Biodata Ketua dan Tim Peneliti.....
4	Kuesioner Penelitian.....

RINGKASAN

Pengembangan ekonomi lokal bukan merupakan hal yang baru, namun demikian konsep pengembangan ekonomi lokal dan teknik implementasinya terus berkembang. Secara umum pengembangan ekonomi regional atau lokal pada dasarnya adalah usaha untuk penguatan daya saing ekonomi lokal untuk pengembangan ekonomi daerah dan akumulasi kegiatan tersebut akan berpengaruh besar pada pengembangan daya saing ekonomi nasional dan penguatan daya saing ekonomi nasional. Peranan UMKM dalam perekonomian nasional sangat penting dan strategis. Hal ini didukung oleh beberapa data indikator ekonomi makro UMKM yang cukup dominan dalam perekonomian Indonesia. UMKM merupakan segmen terbesar pelaku ekonomi nasional. Perkembangan koperasi dan usaha mikro, kecil, dan menengah juga menjadi bagian penting dari pengembangan ekonomi Kabupaten Lebak. Pengembangan dan pemberdayaan UMKM memerlukan suatu kajian yang komprehensif agar bisa memberikan informasi dan rekomendasi kebijakan yang tepat bagi para stakeholder dalam mengembangkan UMKM. Salah satu fokus penelitian yang penting untuk dilakukan berkaitan dengan pengembangan UMKM adalah penelitian tentang pengembangan komoditas unggulan UMKM. Penelitian ini bermaksud mengkaji KPJU unggulan di Kabupaten Lebak dengan menggunakan analisis deskriptif, FGD (Focus Discussion Group) dan SWOT. Dari hasil analisis dihasilkan bahwa masalah utama yang dihadapi oleh pelaku UMKM adalah masalah permodalan, belum adanya payung hukum yang menjelaskan mengenai komoditas unggulan di Kabupaten Lebak, dan perlu ada kebijakan pendampingan dari pemerintah daerah kepada pelaku UMKM.

Kata Kunci: UMKM, Pemberdayaan, Komoditas Unggulan, SWOT, FGD

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

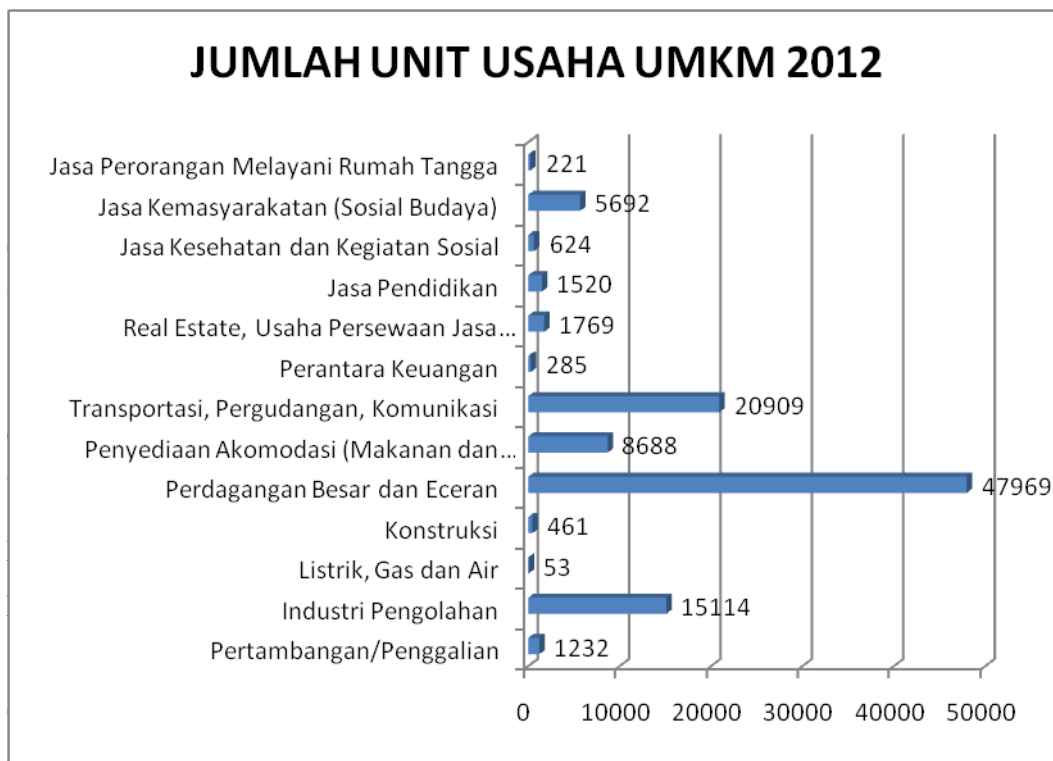
Globalisasi merupakan suatu fenomena yang mendorong perusahaan di tingkat mikro ekonomi untuk meningkatkan efisiensi agar mampu bersaing di tingkat lokal, nasional, maupun internasional. Globalisasi juga menyatukan pasar dan kompetisi investasi internasional sehingga meningkatkan tantangan sekaligus peluang bagi semua perusahaan baik kecil, menengah maupun besar. Untuk menghadapi globalisasi maka diperlukan daya saing yang kuat. Daya saing merupakan kemampuan perusahaan, industri, daerah, negara, atau antar daerah untuk menghasilkan faktor pendapatan dan faktor pekerjaan yang relatif tinggi dan berkesinambungan untuk menghadapi persaingan internasional.

Pengembangan ekonomi lokal bukan merupakan hal yang baru, namun demikian konsep pengembangan ekonomi lokal dan teknik implementasinya terus berkembang. Secara umum pengembangan ekonomi regional atau lokal pada dasarnya adalah usaha untuk penguatan daya saing ekonomi lokal untuk pengembangan ekonomi daerah dan akumulasi kegiatan tersebut akan berpengaruh besar pada pengembangan daya saing ekonomi nasional dan penguatan daya saing ekonomi nasional. Salah satu faktor penting yang mendukung penguatan daya ekonomi lokal adalah kinerja usaha mikro kecil dan menengah (UMKM).

Peranan UMKM dalam perekonomian nasional sangat penting dan strategis. Hal ini didukung oleh beberapa data indikator ekonomi makro UMKM yang cukup dominan dalam perekonomian Indonesia. UMKM merupakan segmen terbesar pelaku ekonomi nasional. Menurut data Kementerian Koperasi dan UMKM, jumlah UMKM tahun 2010 mencapai 53, 82 juta unit, meningkat menjadi 55, 20 juta unit tahun 2011. Berdasarkan kategori, porsi yang paling besar adalah segmen usaha mikro yang mencapai sekitar 99% dari total jumlah UMKM (Depkop, 2012). Badan Pusat Statistik juga menjelaskan bahwa sektor tertinggi investasi yang dilakukan kalangan UMKM adalah di bidang jasa (57 persen), perdagangan (20 persen) dan manufaktur (23 persen). Besarnya skala bisnis sektor UMKM dan Koperasi

diperkirakan mencapai 54 persen terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB). Jumlah yang demikian besar tersebut menunjukkan, UMKM memiliki peran besar dalam menopang ekonomi nasional. Karena itu, pengembangan UMKM harus mendapat perhatian yang besar.

Perkembangan koperasi dan usaha mikro, kecil, dan menengah juga menjadi bagian penting dari pengembangan ekonomi Kabupaten Lebak. Sementara itu berdasarkan hasil Sensus Ekonomi Tahun 2006 yang dilaksanakan oleh BPS diketahui jumlah Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Kabupaten Lebak berjumlah 104.537 unit usaha yang bergerak pada 13 jenis usaha. Rincian jenis dan jumlah usaha ditunjukkan dalam Gambar 1.1. sebagai berikut :



tersebut antara lain lemahnya manajemen usaha, belum berkembangnya sistem data dan informasi, serta terbatasnya jaringan pemasaran (BPS Kabupaten Lebak, 2010). Masalah lain yang tidak kalah pentingnya adalah masalah yang berasal dari luar atau masalah eksternal. Salah satu contoh masalah eksternal adalah iklim usaha, yang memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap perkembangan UMKM. Iklim usaha tersebut mencakup : *pertama*, kemudahan dalam mengurus perizinan, *kedua*, kemudahan dalam memperoleh kredit dan *ketiga* adalah menumbuhkan kembali *reservation scheme* (cagar

usaha) agar bidang usaha yang dimiliki UMKM tidak dicampuri oleh usaha lain yang memiliki skala yang lebih besar.

Tingginya peranan UMKM dalam perekonomian, tidak saja terjadi pada perekonomian Indonesia. Perekonomian di beberapa negara lain seperti Malaysia, Korea, Jepang, Taiwan, juga didukung oleh peranan UMKM yang cukup signifikan. Karena peranan yang begitu signifikan, maka di beberapa negara tersebut, diterapkan berbagai kebijakan khusus untuk mendorong perkembangan UMKM. Sebagai contoh misalnya di Korea dan Taiwan, keberadaan industri besar ditopang oleh banyak UMKM dalam proses produksinya, khususnya dalam penyediaan berbagai bahan terutama bahan penolong. Di negara ini keterkaitan antara usaha besar dan UMKM cukup tinggi, karena pola kemitraan yang dikembangkan cukup baik oleh pemerintah.

Meskipun berbagai kebijakan diterapkan secara baik terhadap UMKM di berbagai negara tersebut, namun kondisi UMKM Taiwan dan Jepang saat ini mengalami penurunan kinerja yang cukup tajam. Penurunan kinerja ini disebabkan oleh berbagai hal, terutama faktor globalisasi. Karena semakin terbukanya pasar, maka banyak usaha besar dari Jepang dan Taiwan yang memindahkan investasinya ke negara-negara dengan biaya produksi (terutama upah) murah. Akibatnya banyak UMKM yang semula menopang perusahaan besar tersebut menjadi gulung tikar. Selain itu, tekanan persaingan dari produk-produk Cina dan India membuat persaingan demikian ketat, akibatnya banyak UMKM Jepang dan Taiwan dengan produk sejenis yang menjadi koleps.

Dari contoh fenomena UMKM di dua negara yaitu Jepang dan Taiwan tersebut menunjukkan bahwa meskipun pemerintah sangat serius dalam menangani UMKM, ternyata desakan arus globalisasi menjadikan UMKM begitu berat. Oleh karena itu sudah seharusnya apabila Indonesia mengubah *mindset* dengan melakukan penanganan yang semakin serius dalam mengembangkan UMKM. Selama ini perkembangan UMKM lebih berpola untuk jaring pengaman. Dengan perubahan situasi yang ada maka sudah seharusnya pemerintah memberi perhatian dan memprioritaskan penanganan UMKM. Apabila penanganan tidak diprioritaskan dan kurang serius, maka desakan globalisasi baik pada tingkat regional maupun internasional akan mendorong UMKM Indonesia menjadi seperti apa yang dialami UMKM Jepang dan Taiwan. Namun dengan kebijakan yang tepat, maka

arus globalisasi justru menjadi peluang karena semakin terbukanya pasar bagi UMKM Indonesia.

Sektor riil yang sebagian besar terdiri dari Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peranan yang strategis dalam pengembangan perekonomian suatu daerah. UMKM mempunyai peranan dalam penyerapan tenaga kerja, pengentasan kemiskinan maupun dalam pengembangan ekonomi wilayah. Hal ini terjadi karena jumlah UMKM yang sangat banyak dan bergerak di seluruh sektor ekonomi, sehingga dapat menjadi landasan bagi pengembangan struktur ekonomi yang kokoh.

Untuk mendukung pengembangan dan pemberdayaan UMKM, maka perlu dilakukan penelitian dan pengkajian yang cukup komprehensif agar bisa memberikan informasi dan saran yang tepat bagi para *stakeholder* untuk dapat mengambil kebijakan yang tepat dalam mengembangkan UMKM. Salah satu fokus penelitian yang penting untuk dilakukan, berkaitan dengan pengembangan UMKM, adalah penelitian tentang pengembangan komoditas unggulan UMKM.

Selama ini pengembangan komoditas unggulan UMKM dalam menentukan daftar skala prioritasnya menggunakan kriteria data produksi, pendapat instansi dan data primer responden UMKM pada suatu KPJU (komoditas, produk, dan jenis usaha) di suatu kecamatan. Namun saat ini telah terjadi perubahan yang cukup mendasar, dimana penetapan KPJU unggulan daerah di Kabupaten/Kota menggunakan alat analisis Metode Perbandingan Eksponensial (MPE) dan metode *Analytic Hierarchy Process* (AHP), dengan harapan dalam tiap-tiap Kabupaten/Kota di suatu provinsi akan mempunyai KPJU unggulan di berbagai sektor yang patut dan cocok untuk dikembangkan. Metode ini mengacu pada metode yang dikembangkan Thailand melalui program OTOP, yang cukup sukses dalam mengembangkan UMKM di Thailand. Dengan metode ini maka pemerintah daerah dapat menetapkan program yang lebih fokus untuk mengembangkan KPJU unggulan tertentu di suatu Kabupaten/Kota, sehingga tercipta lapangan pekerjaan dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Diharapkan KPJU unggulan ini dapat menggerakkan KPJU-KPJU lain karena bekerjanya mekanisme *backward linkages* maupun *forward linkages*. Dengan demikian angka kemiskinan akan menurun, dan pertumbuhan ekonomi secara umum akan meningkat.

Selain mendorong pemerintah untuk lebih fokus, penetapan KPJU prioritas (unggulan) juga akan mendorong pemerintah mampu kebijakan yang tepat karena keragaman pola skala efisiensi dari tiap-tiap KPJU. Secara teori, setiap produk ataupun jenis jasa (KPJU) tertentu, akan memiliki skala ekonomis yang berbeda dengan produk ataupun jasa (KPJU) yang lain. KPJU yang memiliki skala ekonomis rendah, maka dalam industri KPJU tersebut akan sulit menghalangi *entrant* masuk (Martin, 1994). Karena begitu mudahnya *entrant* masuk dalam industri, maka skala usaha KPJU untuk masing-masing unit akan kecil. Untuk kasus yang demikian maka strategi kebijakan yang tepat guna meningkatkan efisiensi industri adalah dengan membentuk *clustering* berupa sentra-sentra industri, ataupun suatu kawasan industri. Sebaliknya untuk KPJU dengan skala ekonomis yang besar, maka dalam industri tersebut dengan sendirinya akan sulit bagi *entrant* baru masuk. Untuk KPJU yang demikian, maka kebijakan pemerintah yang tepat adalah mendorong dan memfasilitasi unit usaha KPJU tersebut guna mencapai skala ekonomisnya, dengan cara mengatur persaingan yang sehat, yaitu dengan mengembangkan *contestable market*.

B. URAIAN MASALAH

Setidaknya ada tiga alasan mengapa keberadaan UMKM sangat diperlukan (Berry dkk, 2001), *pertama*, kinerja UMKM cenderung lebih baik dalam menghasilkan tenaga kerja yang produktif. *Kedua*, UMKM sering meningkatkan produktivitasnya melalui investasi dan aktif mengikuti perubahan teknologi. *Ketiga*, UMKM diyakini memiliki keunggulan dalam fleksibilitas dibandingkan usaha besar. Namun demikian desakan arus globalisasi menjadikan UMKM begitu berat sehingga pemerintah daerah harus yang semakin serius dalam mengembangkan UMKM karena selama ini perkembangan UMKM lebih berpola pada jaring pengaman. Dengan menerapkan kebijakan yang tepat, maka arus globalisasi justru menjadi peluang karena semakin terbukanya pasar bagi UMKM, terutama di Kabupaten Lebak.

Pengembangan dan pemberdayaan UMKM memerlukan suatu kajian yang komprehensif agar bisa memberikan informasi dan rekomendasi kebijakan yang tepat bagi para *stakeholder* dalam mengembangkan UMKM. Salah satu fokus penelitian yang penting

untuk dilakukan berkaitan dengan pengembangan UMKM adalah penelitian tentang pengembangan komoditas unggulan UMKM. Atas dasar uraian tersebut, maka penelitian ini bermaksud mengkaji KPJU unggulan di Kabupaten Lebak dengan menggunakan metode FGD, Analisis Deskriptif, dan Analisis SWOT. Berdasarkan hasil kajian ini diharapkan mampu memberikan informasi dan rekomendasi kebijakan yang tepat bagi perbankan dan Pemerintah Lebak dalam mengembangkan perekonomian daerahnya melalui pembangunan sektor UMKM.

C. TUJUAN PENELITIAN

Dari latar belakang yang sudah diuraikan pada bagian terdahulu, maka tujuan dari kajian ini adalah:

1. Menganalisis secara deskriptif tentang :
 - Profil daerah, yang meliputi kondisi geografis, demografi, perekonomian, dan potensi sumber daya.
 - UMKM di Lebak termasuk faktor pendorong dan penghambat dalam pengembangan UMKM.
 - Kebijakan Pemerintah Lebak yang terkait dengan pengembangan UMKM
 - Peranan perbankan dalam mengembangkan UMKM di Lebak.
2. Menentukan KPJU unggulan yang perlu mendapat prioritas untuk dikembangkan di Lebak dalam rangka mendukung pembangunan ekonomi daerah, menciptakan lapangan kerja dan penyerapan tenaga kerja, dan meningkatkan daya saing produk. Selain itu akan dilihat pula kondisi *existing* dari KPJU unggulan lintas sektoral di tiap-tiap kecamatan, dan melihat peranan Perbankan dalam pengembangan KPJU unggulan di kabupaten Lebak.
3. Menentukan rekomendasi KPJU unggulan yang perlu/dapat dikembangkan di tiap-tiap kecamatan se kabupaten Lebak. Rekomendasi kebijakan ini akan berkaitan pula dengan kebijakan Pemerintah Pusat dalam rangka pengembangan KPJU unggulan UMKM.

D. MANFAAT PENELITIAN

Manfaat yang ingin dicapai dalam melakukan penelitian ini adalah mengetahui KPJU unggulan lintas sektoral pada tiap-tiap kecamatan melihat kondisi sebaran UMKM di Kabupaten Lebak sehingga diketahui potensi, peluang dan masalah-masalah yang timbul dalam peningkatan daya saing UMKM. Selanjutnya dirumuskan strategi dan rekomendasi kebijakan yang sesuai untuk meningkatkan daya saing UMKM di Kabupaten Lebak.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Definisi Usaha Kecil

Badan Pusat Statistik mendefinisikan Usaha Mikro sebagai usaha yang memiliki tenaga kerja lebih dari 4 orang . Sedangkan Usaha Kecil sebagaimana dimaksud Undang-Undang No.9 Tahun 1995 adalah usaha produktif yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih paling banyak Rp.200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) tidak

termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu milyar rupiah) per tahun serta dapat menerima kredit dari bank maksimal di atas Rp50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp.500.000.000,- (lima ratus juta rupiah). World Bank mendefinisikan Usaha Kecil atau *Small Enterprise*, dengan kriteria: Jumlah karyawan kurang dari 30 orang; Pendapatan setahun tidak melebihi \$ 3 juta; Jumlah aset tidak melebihi \$ 3 juta

Namun demikian pengertian terbaru mengenai Usaha Kecil menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

B. Definisi Usaha Menengah

Pengertian Usaha Menengah menurut Badan Pusat Statistik adalah usaha yang memiliki tenaga kerja antara 20 orang hingga 99 orang. Sedangkan Usaha Menengah sebagaimana dimaksud Inpres No.10 tahun 1998 adalah usaha bersifat produktif yang memenuhi kriteria kekayaan usaha bersih lebih besar dari Rp.200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak sebesar Rp.10.000.000.000,00, (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta dapat menerima kredit dari bank sebesar Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) s/d Rp.5.000.000.000,00 (lima milyar rupiah).

World Bank mendefinisikan Usaha Menengah atau *Medium Enterprise* adalah usaha dengan kriteria : Jumlah karyawan maksimal 300 orang; Pendapatan setahun hingga sejumlah \$ 15 juta; Jumlah aset hingga sejumlah \$ 15 juta. Sedangkan pengertian Usaha Menengah menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha

yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah). Secara detil berbagai definisi usaha kecil dan menengah dipaparkan pada Tabel 2.1.

Tabel 2.1. Definisi Usaha Kecil dan Menengah

Organisasi	Jenis Usaha	Kriteria
Biro Pusat Statistik (BPS)	Usaha Kecil	Pekerja 5 – 19 orang
	Usaha Menengah	Pekerja 20 – 99 orang
Bank Indonesia (BI)	Usaha Mikro (SK Dir BI No 31/24/KEP/ DIR Tgl 5 Mei 1998)	<ul style="list-style-type: none"> • Usaha yang dijalankan oleh rakyat miskin atau mendekati miskin • Dimiliki oleh keluarga sumber daya lokal dan teknologi sederhana • Lapangan usaha mudah untuk <i>exit</i> dan <i>entry</i>
	Usaha Menengah (SK Dir BI No 30/45/Dir/ UK tgl 5 Januari 1997)	<ul style="list-style-type: none"> • Aset < Rp 5 M untuk industri • Aset < Rp 600 juta diluar tanah & bangunan • Omzet tahunan < Rp 3 M
Bank Dunia	Usaha Kecil	<ul style="list-style-type: none"> • Jumlah karyawan < 30 orang • Pendapatan setahun < \$ 3 juta • Jumlah aset < \$ 3 juta
	Usaha Menengah	<ul style="list-style-type: none"> • Jumlah karyawan maksimal 300 org • Pendapatan setahun hingga sejumlah \$ 15 juta • Jumlah aset hingga sejumlah \$ 15 juta
Kementerian Koperasi dan UMKM	Usaha Kecil	<ul style="list-style-type: none"> • Kekayaan Bersih (tidak termasuk tanah & bangunan)

(Undang-undang No. 20 tahun 2008)		<p>Lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp. 500 juta</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hasil Penjualan Tahunan (Omset/tahun) Lebih dari Rp.300 juta sampai dengan paling banyak Rp. 2,5 Milyar
	Usaha Menengah	<ul style="list-style-type: none"> • Kekayaan Bersih (tidak termasuk tanah & bangunan) Lebih dari Rp. 500 juta sampai dengan paling banyak Rp. 10 Milyar • Hasil Penjualan Tahunan (Omset/tahun) Lebih dari Rp. 2,5 Milyar sampai dengan paling banyak Rp. 50 Milyar

Sumber : Bank Indonesia dalam Sriyana, 2010

Sebagai acuan utama pengertian UMKM pada kajian ini mengacu pada Undang-undang UMKM Nomor 20 Tahun 2008, yaitu:

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
 - memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
- memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).
- d. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

C. Teori Pembangunan Ekonomi Daerah

Pembangunan ekonomi merupakan suatu proses yang terjadi terus menerus dan bersifat dinamis. Pembangunan ekonomi berkaitan pula dengan pendapatan perkapita riil yang diterima oleh penduduk. Menurut (Todaro, 2000) bahwa keberhasilan pembangunan ekonomi ditunjukkan oleh tiga nilai pokok, yaitu (1) berkembangnya kemampuan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pokoknya (*basic needs*); (2) meningkatnya rasa harga diri (*self esteem*) masyarakat sebagai manusia; dan (3) meningkatnya kemauan masyarakat untuk memilih (*freedom from servitude*). Pembangunan ekonomi daerah dan nasional sedang dan akan menghadapi perubahan fundamental yang berlangsung sangat cepat dan perlu kesiapan terutama pelaku Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM). Usaha kecil dan menengah atau *Small and Medium Enterprise* (SME) secara umum

memiliki karakteristik yang hampir sama antara satu negara dengan negara lain, namun dari segi patokan/ standar ukuran berada antara satu negara dengan negara lain, seperti: aset maksimal, omset usaha, permodalan, jumlah tenaga kerja, gaya manajemen yang dilaksanakan, dan sebagainya. Meskipun kriteria umum UMKM hampir sama antara satu negara dengan negara lain tetapi karena kondisi eksternal maupun internal perusahaan berbeda-beda antara satu negara dengan negara lain maka ukuran UMKM tidak dapat digeneralisasi. Peranan UMKM sangat besar dalam Perekonomian Nasional (Kementrian Negara Koperasi dan UMKM, 2004) antara lain sebagai berikut:

1. Mendorong munculnya kewirausahaan domestik dan sekaligus menghemat sumberdaya negara.
2. Menggunakan teknologi padat karya, sehingga dapat menciptakan lebih banyak kesempatan kerja dibandingkan yang disediakan oleh perusahaan skala besar.
3. Dapat didirikan, dioperasikan dan memberikan hasil dengan cepat.
4. Pengembangannya dapat mendorong proses desentralisasi inter-regional dan intra-regional, karena usaha kecil dapat berlokasi di kota-kota kecil dan pedesaan.
5. Memungkinkan tercapainya obyektif ekonomi dan sosial-politik dalam arti luas.

Pentingnya UMKM dalam perekonomian nasional akan meningkatkan komitmen dan pemihakannya dalam pembangunan nasional. Hal ini didukung oleh pranata konstitusi dan aturan pelaksanaannya (GBHN, UU Usaha Kecil, UU Perkoperasian, dan UU Propenas) yang memberikan prioritas pembangunan ekonomi pada UMKM dalam rangka mewujudkan sistem ekonomi kerakyatan. Setiap usaha pembangunan ekonomi daerah mempunyai tujuan utama untuk meningkatkan jumlah dan jenis peluang kerja untuk masyarakat daerah. Dalam upaya untuk mencapai tujuan tersebut, pemerintah daerah dan masyarakatnya harus secara bersama-sama mengambil inisiatif pembangunan daerah. Oleh karena itu pemerintah daerah, partisipasi masyarakat dan beragam sumber daya yang ada harus mampu menaksir sumber daya yang diperlukan untuk merancang dan membangun perekonomian daerah (Arsyad, 1999).

Di samping itu, otonomi daerah yang diharapkan mampu menumbuhkan iklim usaha yang kondusif bagi UMKM, ternyata belum menunjukkan kemajuan yang merata. Sejumlah daerah telah mengidentifikasi peraturan-peraturan yang menghambat sekaligus

berusaha mengurangi dampak negatif yang ditimbulkan dan bahkan telah meningkatkan pelayanan kepada UMKM dengan mengembangkan pola pelayanan satu atap. Namun masih terdapat daerah lain yang memandang UMKM sebagai sumber pendapatan asli daerah dengan mengenakan pungutan-pungutan baru bagi UMKM sehingga biaya usaha UMKM meningkat.

Dalam rangka mendukung pertumbuhan ekonomi nasional ke depan serta mengurangi pengangguran dan sekaligus untuk mampu bersaing dalam pasar global dan dinamika perubahan situasi dalam negeri, maka pengembangan UMKM perlu mempertimbangkan aspek potensial yang ada, yaitu (Sopanah, 2013) : (a) seyogyanya mulai meningkatkan pengembangan UMKM untuk lebih proporsional menerapkan perpaduan antara tenaga kerja terdidik dan terampil dengan adopsi penerapan teknologi; (b) UMKM di sektor agribisnis dan agroindustri, karena prospeknya yang sangat menarik, perlu didukung oleh meningkatnya kemudahan dalam pengelolaan usaha, seperti status kepemilikan tanah, ketersediaan bahan baku (jumlah dan kualitas), teknologi, informasi pasar dan SDM serta oleh berkembangnya wadah organisasi usaha bersama yang sesuai dengan kebutuhan dan efisien, seperti antara lain asosiasi produsen dan koperasi; (c) sumber permodalan UMKM harus semakin berkembang dengan meluasnya akses terhadap sumber permodalan yang memiliki kapasitas dukungan lebih besar seperti perbankan; (d) pengembangan usaha menengah yang kuat merupakan pilihan strategis yang dapat diandalkan untuk mendukung proses industrialisasi, perkuatan keterkaitan industri, percepatan pengalihan teknologi, dan peningkatan kualitas SDM. Peran, ini juga diharapkan dapat mengurangi ketergantungan industri besar nasional terhadap impor input antara; (e) penyederhanaan prosedur pendaftaran usaha dan penyediaan insentif bagi usaha informal, khususnya yang berskala mikro, diprioritaskan dalam rangka perlindungan, kesetaraan berusaha dan kontinuitas peningkatan pendapatan; dan (f) pengintegrasian pengembangan usaha dalam konteks pengembangan regional. Tujuannya selain untuk menyesuaikan dengan karakteristik pengusaha dan jenis usaha di setiap daerah dan setiap sektor usaha, juga untuk memperluas kegiatan ekonomi yang lebih merata.

D. Teori Pengembangan Wilayah

Teori pertumbuhan wilayah merupakan teori pertumbuhan ekonomi nasional yang disesuaikan pada skala wilayah dengan anggapan dasar bahwa suatu wilayah adalah *mini nation*. Perbedaan teori pertumbuhan ekonomi wilayah dan teori pertumbuhan ekonomi nasional terletak pada sifat keterbukaan dalam proses input output barang dan jasa maupun orang. Dalam sistem wilayah keluar masuk orang atau barang dan jasa relatif bersifat terbuka, sedangkan pada skala nasional bersifat lebih tertutup (*closed region*). Menurut John Glasson (1977) pertumbuhan wilayah dapat terjadi sebagai akibat dari penentu endogen atau eksogen, yaitu faktor-faktor yang terdapat di dalam wilayah yang bersangkutan ataupun faktor-faktor di luar wilayah, atau kombinasi dari keduanya. Dalam model-model ekonomi makro disebutkan bahwa ekonomi penentu intern pertumbuhan wilayah adalah modal, tenaga kerja, tanah (sumberdaya alam), dan sistem sosio-politik, sedangkan menurut model ekspor pertumbuhan, industri ekspor dan kenaikan permintaan adalah penentu pokok pertumbuhan wilayah yang bersifat ekstern.

E. Teori Basis Ekonomi

Teori Basis Ekonomi (*Economic Base Theory*) adalah salah satu teori atau pendekatan yang bertujuan untuk menjelaskan perkembangan dan pertumbuhan wilayah. Ide pokoknya adalah bahwa beberapa aktivitas ekonomi di dalam suatu wilayah secara khusus merupakan aktivitas basis ekonomi, yaitu dalam arti pertumbuhannya memimpin dan menentukan perkembangan wilayah secara keseluruhan, sementara aktivitas lainnya yang non basis adalah secara sederhana merupakan konsekuensi dari keseluruhan perkembangan wilayah tersebut. Dengan demikian perekonomian wilayah dapat dibagi menjadi dua bagian yaitu aktivitas basis dan aktivitas bukan basis atau non basis. Glasson (1978) menyatakan bahwa aktivitas basis adalah aktivitas yang mengekspor barang dan jasa ke tempat di luar batas perekonomian wilayah yang bersangkutan, atau yang memasarkan barang dan jasa mereka kepada orang dari luar perbatasan perekonomian masyarakat yang bersangkutan. Sedangkan aktivitas non basis adalah aktivitas yang menyediakan barang yang dibutuhkan oleh orang yang bertempat tinggal di dalam batas perekonomian yang bersangkutan ruang lingkup produksi dan daerah apas sektor non basis terutama adalah wilayah yang bersangkutan atau bersifat lokal .

F. Peranan Sektor Industri dalam Pengembangan Wilayah

Peranan industri dalam pertumbuhan wilayah secara jelas dikemukakan oleh Yeates dan Gardner (Arifin, 1997), bahwa kegiatan industri merupakan salah satu faktor penting dalam mekanisme perkembangan dan pertumbuhan wilayah. Hal ini disebabkan adanya efek multiplier dan inovasi yang ditimbulkan oleh kegiatan industri yang berinteraksi dengan potensi dan kendala yang dimiliki wilayah. Seorang pakar ekonomi Rusia (Rostow), juga mengatakan bahwa tahap tinggal landas dalam pembangunan ekonomi ditandai oleh pertumbuhan yang pesat pada satu atau beberapa sektor industri (Rostow dalam Jhingan, 1990). Hubungan antara industri dan wilayah adalah bervariasi antar berbagai wilayah. *Pertama* yaitu adanya keterkaitan dengan lingkungan, meningkatkan kesempatan kerja, kebutuhan akan bahan baku, sumberdaya alam dan manusia, serta perbandingan keuntungan nasional dan internasional dalam penggunaannya pada berbagai industri. *Kedua*, dalam kaitannya dengan industri sendiri yang meliputi :

1. Kepentingan industri dan fungsi yang berkaitan dengan berbagai elemen ekonomi wilayah, seperti jenis pekerjaan, kesempatan kerja, pendapatan rumah tangga, penggantian antar sektor, pendapatan sektor ekspor dan penggunaan lahan dari berbagai kegiatan ekonomi.
2. Organisasi sistem dalam arti kepemilikan, pengendalian, skala ekonomi, teknologi, kapitalisasi dan keterkaitan antara organisasi.
3. Dinamika sistem, terlihat dari adanya pertumbuhan, perkembangan, stagnasi, kemunduran dan stagnasi, kemunduran dan restrukturisasi yang dihasilkan dari kombinasi kelahiran, migrasi masuk, migrasi keluar atau perubahan lain terhadap kondisi perusahaan yang ada.
4. Tipe industri seperti terlihat pada sektor ekonomi fungsi industri dalam mata rantai produksi, serta tempatnya dalam, divisi tenaga kerja baik secara nasional maupun internasional

Ketiga, adanya dampak dari sistem industri dan dinamikanya terhadap kualitas ekonomi, sosial, fisik dan komponen terbangun dari lingkungan masyarakat, khususnya kondisi pasar tenaga kerja, pendapatan riil, kesejahteraan, dan sejenisnya. Untuk dapat mengatasi persoalan yang akan ditimbulkan oleh pembangunan industri, pemerintah daerah

perlu mengetahui gambaran menyeluruh mengenai industri itu sendiri serta dampak-dampak yang mungkin ditimbulkan.

G. Strategi Pengembangan Sektor Industri

Tambunan (2000) mengemukakan bahwa untuk mengurangi ketergantungan pembangunan industri di negara berkembang terhadap negara maju dapat ditempuh strategi industri pengganti impor yang disertai dengan politik proteksi. Ditempuhnya strategi pengganti impor tersebut berdasarkan pertimbangan bahwa : (1) sumber-sumber ekonomi relatif tersedia di dalam negeri, (2) respon permintaan barang-barang industri dari negara maju masih rendah, (3) mengurangi akibat-akibat ketidakstabilan pasar internasional terhadap pasar di dalam negeri, (4) mendorong industri di dalam negeri supaya lebih berkembang, (5) adanya potensi permintaan di dalam negeri yang memadai, membuka kesempatan kerja, meningkatkan nilai tambah dan menghemat devisa, (7) mempercepat proses pengalihan teknologi, (8) oleh karena strategi tersebut akan diikuti dengan proteksi yang tinggi, sedangkan potensi permintaan dalam negeri cukup luas, maka lebih menarik investasi dari dalam dan luar negeri.

Selain itu menurut Zain (1986) dalam Sahara (1999) strategi yang perlu dilakukan untuk pengembangan industri dimasa yang akan datang adalah :

1. Keunggulan komparatif, yaitu dilihat dari sumber daya alam yang tersedia di Indonesia
2. Keterkaitan antar sektor terutama sektor hulu hilir. Dari strategi kedua ini diharapkan timbul suatu ketekaitan dimana pertumbuhan yang terjadi pada sektor industri pemakai akan ikut menumbuhkan industri komponen. Efek selanjutnya adalah terciptanya penghematan devisa, meningkatkan pendapatan, keahlian dan kesempatan kerja.
3. Teknologi yang tinggi dan selalu berkembang untuk pembangunan industri hulu secara simultan. Faktor untuk industri hulu harus merupakan pertimbangan yang dominan karena apabila industri hulu menggunakan teknologi yang tinggi dan efisien maka industri hilirnya tidak akan mengalami biaya yang tinggi dan ini sesuai dengan sasaran untuk mengembangkan industri yang kompetitif untuk ekspor.

H. Strategi Pengembangan Sektor UMKM

Pengembangan dunia usaha khususnya industri kecil merupakan komponen penting dalam perencanaan pembangunan ekonomi daerah karena dapat memberdayakan masyarakat melalui penyerapan tenaga kerja dan peluang lapangan kerja, daya tahan industri kecil merupakan cara terbaik untuk mengembangkan perekonomian daerah yang sehat. Selanjutnya Suryana, 2000, menyatakan bahwa, pertumbuhan industri yang menggunakan sumberdaya lokal, termasuk tenaga kerja dan bahan baku untuk diekspor, akan menghasilkan kekayaan daerah dan penciptaan peluang kerja. Asumsi ini memberikan pengertian bahwa suatu daerah akan mempunyai sektor unggulan apabila daerah tersebut dapat memenangkan persaingan pada sektor yang sama dengan daerah lain sehingga menghasilkan ekspor. Dalam kaitannya dengan pengembangan usaha kecil dapat dilihat dari teori basis. Menurut Glasson (1990) basis ekonomi membagi perekonomian menjadi dua sektor, yaitu:

- a. Sektor basis adalah sektor yang mengekspor barang dan jasa ke tempat di luar batas perekonomian masyarakat yang bersangkutan atas masuk dari luar perbatasan perekonomian masyarakat yang bersangkutan.
- b. Sektor bukan basis yaitu sektor yang menjadikan barang yang dibutuhkan oleh orang yang bertempat tinggal di dalam batas perekonomian masyarakat yang bersangkutan.

Menurut Suryana (2001) bahwa Teori Dinamik dan Teori *Resource-Based Strategy* sesuai jika diterapkan pada pengembangan UMKM di Indonesia. Model dasar *resource-based strategy* adalah strategi perusahaan yang memanfaatkan sumber daya internal yang superior (potensi) untuk menciptakan kemampuan inti (keunggulan) dalam menciptakan nilai tambah untuk mencapai keunggulan komparatif dan keunggulan kompetitif. Akibatnya, keberadaan UMKM tidak tergantung pada strategi kekuatan pasar melalui monopoli dan fasilitas pemerintah. Dalam strategi ini, UMKM mengarah pada keahlian khusus secara internal yang bisa menciptakan produk inti yang unggul untuk memperbesar pangsa pasar manufaktur. Teori tersebut dapat memanfaatkan sumber daya lokal. UMKM termasuk industri kecil mampu berkembang bukan karena fasilitas dari pemerintah melainkan karena kreativitasnya.

Dalam prakteknya, para pelaku UMKM cenderung menggunakan model perilaku pasar yang bersifat *non-price competition* melalui pengembangan pola dan desain produk unggulan baru yang lebih inovatif dan sulit ditiru dari pada model persaingan harga. Kluster industri termasuk UMKM mengidentifikasi bahwa jenis baru daerah industri telah muncul. Teori ini dikenal *New Industrial District (NID)*. Dalam Teori daerah industri tradisional mengabaikan kerja sama antara Industri Besar Dan Menengah (IBM) dengan Industri Kecil Kerajinan Rumah Tangga (IKRT). Teori ini menilai kisah sukses kluster IKRT (UMKM) terlalu tinggi, dan menilai terlalu rendah kekuatan perusahaan besar, serta gagal dalam membedakan tahap-tahap industrialisasi awal dan lanjut (Kuncoro, 2007). Ada tiga jenis *industrial district*, menurut Kuncoro, (2007) dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Kawasan industri yang terspesialisasi (*specialized industrial district*). Sesuai dengan garis teori tersebut, selanjutnya kluster yang terspesialisasi merupakan konsentrasi geografis subsektor manufaktur yang sama. Model ini cocok untuk kluster industri di Italia.
- b. Daerah industri diturunkan dari model kompleks industri yang muncul dari Teori klasik dan neoklasik. Ciri utama dalam model ini adalah ada sekumpulan hubungan yang dapat diidentifikasi dan stabil, serta minimisasi biaya transaksi dan biaya spasial. Model ini dikembangkan di Amerika dan Jepang.
- b. Model jaringan sosial (*social network model*). Model ini dikembangkan literatur sosiologis dan neo institusionalis. Kluster ini hanya menggambarkan respon ekonomi terhadap peluang yang tersedia dan melengkapi, tetapi tingkat kelekatan dan integrasi sosial yang tidak biasa. Karena adanya bentuk modal sosial, yang dihasilkan dan dilestarikan melalui kombinasi sejarah sosial dan tindakan bersama yang menerus, merupakan faktor kunci, selanjutnya kluster ini sering disebut kluster dewasa.

Teori *Industrial District* lebih menonjolkan pada daerah-daerah industri di Eropa dan Amerika. Teori ini telah mengalami evolusi yang cukup lama dan berakar dalam konteks tradisional, institusional, serta kultural bukan didirikan melalui intervensi pemerintah. Teori *industrial district* tersebut memiliki daya penjelas yang lebih baik dalam menganalisis kluster UMKM dibandingkan dengan model Teori *New Economic Geography*

(NEG). Karena dalam Teori NEG, sebenarnya mengabaikan peran dan keberadaan industri kecil rumah tangga (IKRT) dalam kluster industri secara regional, sehingga ciri-ciri dan peran dari UMKM menjadi kurang diperhatikan.

Pada era otonomi daerah paradigma dalam pembangunan daerah, keberhasilan pembangunan tidak lagi hanya diukur dari kemajuan fisik yang diperoleh atau berapa besar Pendapatan Asli Daerah (PAD) yang dapat diterima. Keberhasilan pembangunan harus dapat diukur dengan parameter yang lebih luas dan lebih strategis yang meliputi semua aspek kehidupan baik materiil maupun non materiil. Agar dapat memenuhi kriteria luas dan strategi tersebut, maka pelaksanaannya harus diawali berdasarkan prioritas dan pemilihan sasaran-sasaran yang mempunyai nilai strategis dan memberikan dampak yang positif dalam meningkatkan citra Kabupaten Lebak dengan membangun sektor-sektor ekonomi yang memiliki potensi untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi.

Berkaitan dengan pembangunan ekonomi daerah, pembangunan ekonomi wilayah hingga saat ini masih menghadapi masalah, diantaranya adalah keterbelakangan ekonomi. Upaya masyarakat dalam memanfaatkan atau mengelola sumber daya belum berhasil sepenuhnya, hal ini disebabkan karena sebagian penduduk masih terbelakang secara ekonomi, artinya kualitas penduduk adalah rendah yang tercermin dalam produktivitas yang rendah. Padahal tingkat produktivitas berpengaruh terhadap tingkat kesejahteraan. Sektor ekonomi unggulan pada dasarnya adalah motor penggerak perekonomian di suatu wilayah. Melalui sektor ekonomi unggulan, suatu wilayah secara tidak langsung menggantungkan diri pada kontribusi hasil penjualan dari sektor ekonomi unggulan tersebut bagi pembentukan PDRB wilayahnya digunakan sebagai salah satu sarana pelaksanaan pembangunan daerah. Potensi ekonomi daerah adalah kemampuan ekonomi yang ada di daerah yang mungkin dan layak dikembangkan sehingga akan terus berkembang menjadi sumber penghidupan rakyat bahkan pendorong perekonomian daerah secara keseluruhan untuk berkembang dengan sendirinya dan berkesinambungan (Suparmoko, 2001). Sebelum sebuah strategi pengembangan disusun sebaiknya diketahui dahulu kekuatan dan kelemahan daerah. Dengan mengetahui kekuatan dan kelemahan tersebut akan lebih tepat dalam menyusun strategi guna mencapai tujuan dan sasaran yang diinginkan dengan diketahuinya tujuan dan sasaran maka strategi pengembangan lebih

terarah dan strategi tersebut akan menjadi pedoman bagi siapa saja yang melaksanakan usaha didaerah yang bersangkutan. Oleh karena itu dalam mempersiapkan strategi ada langkah-langkah yang dapat ditempuh:

- a. Mengidentifikasi sektor-sektor yang mempunyai potensi untuk dikembangkan dengan memperhatikan kekuatan dan kelemahan masing-masing sektor.
- b. Mengidentifikasi sektor-sektor yang potensinya rendah untuk dikembangkan dan mencari faktor penyebabnya.
- c. Mengidentifikasi sumber daya yang siap digunakan untuk mendukung pengembangan
- d. Dengan menggunakan pembobotan terhadap variabel kekuatan dan kelemahan maka akan ditemukan potensi yang menjadi unggulan dan patut dikembangkan.
- e. Menentukan strategi untuk mengembangkan sektor yang dapat menarik sektor lain untuk tumbuh sehingga perekonomian dapat berkembang.

I. Pembangunan Sektor Industri dengan Kesempatan Kerja

Ada hubungan antara aktivitas pertumbuhan ekonomi dan kesempatan kerja yang mana hal ini terlihat bila terdapat pertumbuhan ekonomi maka mengakibatkan meningkatnya aktivitas kegiatan ekonomi, demikian sebaliknya. Dengan adanya kegiatan ekonomi yang meningkat akan membuka lapangan kerja dan menambah kesempatan kerja. Dalam hal ini pertumbuhan ekonomi juga akan mengakibatkan transisi penduduk berupa memungkinkan terjadinya transisi antara pengusaha dan pemilik tenaga kerja. Besar kecilnya transisi ini tergantung dari kuantitas dan kualitas tenaga kerja. Variabel penentu dari kualitas tenaga kerja ialah : pendidikan, kesehatan dan perilaku, yakni pandangan dan sikap ditempat kerja yang biasa juga disebut budaya kerja. Mengenai kualitas tenaga kerja meliputi komposisi tenaga kerja dan lapangan kerja, seperti sektor pertanian, industri dan jasa. Pertumbuhan ekonomi juga akan mempengaruhi pergeseran jenis pekerjaan yang dikerjakan oleh tingkat pendidikan, usia pensiun, jam kerja dan sebagainya.

Sepanjang waktu, proses tersebut semakin memperburuk disparitas regional pada suatu negara hingga mekanisme kerja mulai beroperasi dalam arah berlawanan, misalnya melalui: (1) penciptaan pekerjaan baru pada wilayah kurang berkembang yang menurunkan

atau menghentikan emigrasi ke wilayah lebih kaya; (2) menurunnya daya tarik wilayah lebih maju karena kejenuhan pasar dan kepadatan fisik yang selanjutnya meningkatkan sewa tanah dan menurunkan tingkat profit rata-rata; (3) pertumbuhan investasi publik pada wilayah lemah yang mempunyai efek ganda yaitu lahirnya sistem produksi lokal yang memerlukan lebih banyak investasi dalam kapital sosial dan tumbuhnya investasi privat pada wilayah lemah; dan (4) munculnya efek penuh pengaruh wilayah kuat ke wilayah lemah.

J. Kondisi Umum UMKM Di Indonesia Saat Ini

Pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dan Koperasi merupakan langkah yang strategis dalam meningkatkan dan memperkuat dasar kehidupan perekonomian dari sebagian terbesar rakyat Indonesia, khususnya melalui penyediaan lapangan kerja dan mengurangi kesenjangan dan tingkat kemiskinan. Dengan demikian upaya untuk memberdayakan UMKM harus terencana, sistematis dan menyeluruh baik pada tataran makro, meso dan mikro yang meliputi (Bappenas, 2006): (1) penciptaan iklim usaha dalam rangka membuka kesempatan berusaha seluas-luasnya, serta menjamin kepastian usaha disertai adanya efisiensi ekonomi; (2) pengembangan sistem pendukung usaha bagi UMKM untuk meningkatkan akses kepada sumber daya produktif sehingga dapat memanfaatkan kesempatan yang terbuka dan potensi sumber daya, terutama sumber daya lokal yang tersedia; (3) pengembangan kewirausahaan dan keunggulan kompetitif usaha kecil dan menengah (UMKM); dan (4) pemberdayaan usaha skala mikro untuk meningkatkan pendapatan masyarakat yang bergerak dalam kegiatan usaha ekonomi di sektor informal yang berskala usaha mikro, terutama yang masih berstatus keluarga miskin. Selain itu, peningkatan kualitas koperasi untuk berkembang secara sehat sesuai dengan jati dirinya dan membangun efisiensi kolektif terutama bagi pengusaha mikro dan kecil.

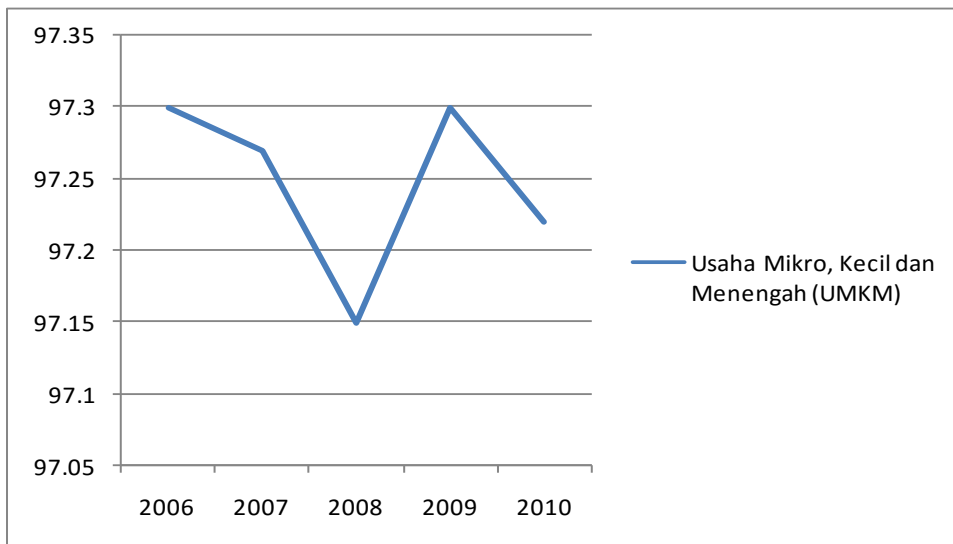
Perkembangan peran usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang besar ditunjukkan oleh jumlah unit usaha dan pengusaha, serta kontribusinya terhadap pendapatan nasional, dan penyediaan lapangan kerja. Pada tahun 2006 - 2010, persentase jumlah UMKM sebesar 99,9 persen dari seluruh unit usaha. Dan persentase perkembangan jumlah unit usaha UMKM tahun 2006-2010 sebesar 9,68 persen atau 4.695.062 unit untuk

Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK) yang terdiri 100.999 unit usaha atau 21,37 persen dan jumlah usaha menengah sebanyak 5.868 unit usaha atau 15,96 persen. Sedangkan perkembangan dari Usaha Besar periode 2006-2010 hanya sebesar 5,69 persen. Untuk lebih jelasnya perhatikan Gambar 2.1. berikut:



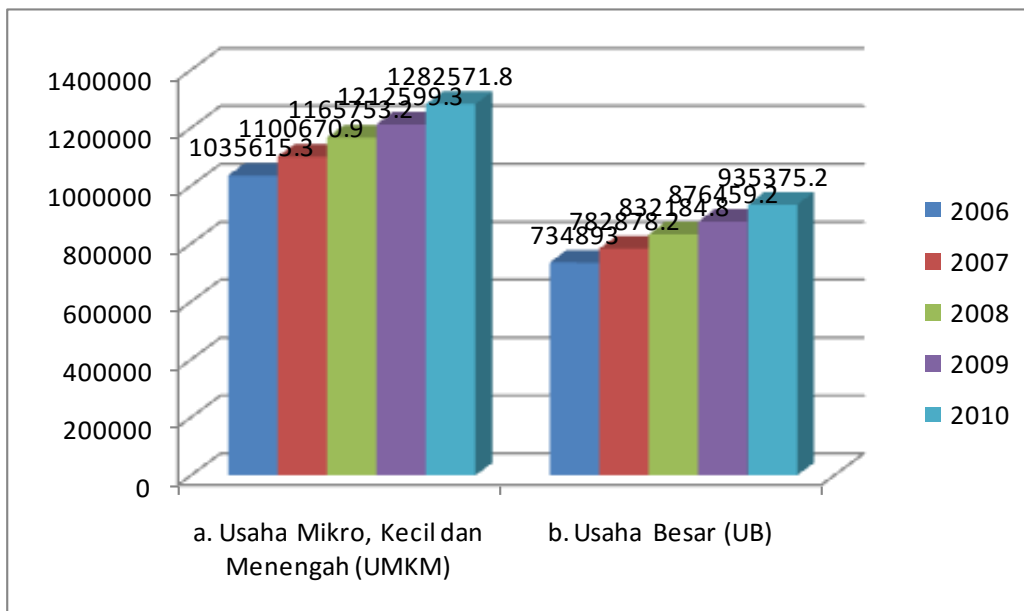
Gambar 2.1. Perkembangan Usaha UMKM dan Usaha Besar Tahun 2006-2010.
Sumber : Departemen Koperasi (www.depkop.go.id)

UMKM telah menyerap lebih dari 87,9 juta tenaga kerja atau 97,30 persen dari jumlah tenaga kerja pada tahun 2006 jumlah UMKM diperkirakan telah melampaui 49 juta unit. Jumlah tenaga kerja ini meningkat rata-rata sebesar 13,07 persen per tahunnya dari posisi tahun 2006 - 2010.



Gambar 2.2. Kontribusi Penyerapan Tenaga Kerja UMKM Tahun 2006-2010
Sumber : Departemen Koperasi (www.depkop.go.id)

Kontribusi UMKM dalam PDB atas dasar harga konstan pada tahun 2007 adalah sebesar 58,44 persen dari total PDB nasional. Kemudian tahun 2008 menjadi 58,35 persen, dan pada akhir tahun 2010 menjadi 57,83 pesen. Jika dilihat *trend* kontribusi UMKM dalam PDB memang mengalami penurunan, akan tetapi jumlahnya masih dominan.



Gambar 2.3. Kontribusi UMKM terhadap PDB Atas Dasar Harga Konstan Tahun 2006-2010

Sumber : Departemen Koperasi (www.depkop.go.id)

Berbagai hasil pelaksanaan kebijakan, program dan kegiatan pemberdayaan koperasi dan UMKM, antara lain ditunjukkan oleh tersusunnya berbagai rancangan peraturan perundangan, antara lain RUU tentang penjaminan kredit UMKM dan RUU tentang subkontrak, RUU tentang perkreditan perbankan bagi UMKM, RPP tentang KSP, tersusunnya konsep pembentukan biro informasi kredit Indonesia, berkembangnya pelaksanaan unit pelayanan satu atap di berbagai kabupaten/kota dan terbentuknya forum lintas pelaku pemberdayaan UMKM di daerah, terselenggaranya bantuan sertifikasi hak atas tanah kepada lebih dari 40 ribu pengusaha mikro dan kecil di 24 propinsi, berkembangnya jaringan layanan pengembangan usaha oleh BDS providers di daerah disertai terbentuknya asosiasi BDS providers Indonesia, meningkatnya kemampuan permodalan sekitar 1.500 unit KSP/USP di 416 kabupaten/kota termasuk KSP di sektor agribisnis, terbentuknya pusat promosi produk koperasi dan UMKM, serta dikembangkannya sistem insentif pengembangan UMKM berorientasi ekspor dan berbasis teknologi di bidang agroindustri (Bappenas, 2006). Hasil-hasil tersebut, telah mendorong peningkatan peran koperasi dan UMKM terhadap perluasan penyediaan lapangan kerja, pertumbuhan ekonomi, dan pemerataan peningkatan pendapatan.

K. Permasalahan Yang Dihadapi UMKM

Pada umumnya, permasalahan yang dihadapi oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), antara lain meliputi (Mohammad, 2004):

a. Faktor Internal

1. Kurangnya Permodalan dan Terbatasnya Akses Pembiayaan

Permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Persyaratan yang menjadi hambatan terbesar bagi UMKM adalah adanya ketentuan mengenai agunan karena tidak semua UMKM memiliki harta yang memadai dan cukup untuk dijadikan agunan.

2. Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM)

Sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan kualitas SDM usaha kecil baik dari

segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya.

3. Lemahnya Jaringan Usaha dan Kemampuan Penetrasi Pasar

Usaha kecil yang pada umumnya merupakan unit usaha keluarga, mempunyai jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi pasar yang rendah, ditambah lagi produk yang dihasilkan jumlahnya sangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang kompetitif.

4. Mentalitas Pengusaha UMKM

Hal penting yang seringkali pula terlupakan dalam setiap pembahasan mengenai UMKM, yaitu semangat entrepreneurship para pengusaha UMKM itu sendiri. Semangat yang dimaksud disini, antara lain kesediaan terus berinovasi, ulet tanpa menyerah, mau berkorban serta semangat ingin mengambil risiko. Suasana pedesaan yang menjadi latar belakang dari UMKM seringkali memiliki andil juga dalam membentuk kinerja.

b. Faktor Eksternal

1. Iklim Usaha Belum Sepenuhnya Kondusif

Upaya pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) dari tahun ke tahun selalu dimonitor dan dievaluasi perkembangannya dalam hal kontribusinya terhadap penciptaan Produk Domestik Bruto (PDB), penyerapan tenaga kerja, ekspor dan perkembangan pelaku usahanya serta keberadaan investasi usaha kecil dan menengah melalui pembentukan modal tetap bruto (investasi). Kendala lain yang dihadapi oleh UMKM adalah mendapatkan perijinan untuk menjalankan usaha mereka. Keluhan yang seringkali terdengar mengenai banyaknya prosedur yang harus diikuti dengan biaya yang tidak murah, ditambah lagi dengan jangka waktu yang lama.

2. Terbatasnya Sarana dan Prasarana Usaha

Kurangnya informasi yang berhubungan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, menyebabkan sarana dan prasarana yang mereka miliki juga tidak cepat berkembang dan kurang mendukung kemajuan usahanya

sebagaimana yang diharapkan. Selain itu, tak jarang UMKM kesulitan dalam memperoleh tempat untuk menjalankan usahanya yang disebabkan karena mahalnya harga sewa atau tempat yang ada kurang strategis.

3. Pungutan Liar

Praktek pungutan tidak resmi atau lebih dikenal dengan pungutan liar menjadi salah satu kendala juga bagi UMKM karena menambah pengeluaran yang tidak sedikit. Hal ini tidak hanya terjadi sekali namun dapat berulang kali secara periodik, misalnya setiap minggu atau setiap bulan.

4. Implikasi Otonomi Daerah

Dengan berlakunya Undang-undang No. 22 Tahun 1999 tentang Pemerintahan Daerah yang kemudian diubah dengan UU No. 32 Tahun 2004, kewenangan daerah mempunyai otonomi untuk mengatur dan mengurus masyarakat setempat. Perubahan sistem ini akan mempunyai implikasi terhadap pelaku bisnis kecil dan menengah berupa pungutan-pungutan baru yang dikenakan pada UMKM. Jika kondisi ini tidak segera dibenahi maka akan menurunkan daya saing UMKM. Disamping itu, semangat kedaerahan yang berlebihan, kadang menciptakan kondisi yang kurang menarik bagi pengusaha luar daerah untuk mengembangkan usahanya di daerah tersebut.

5. Implikasi Perdagangan Bebas

Sebagaimana diketahui bahwa AFTA yang mulai berlaku Tahun 2003 dan APEC Tahun 2020 berimplikasi luas terhadap usaha kecil dan menengah untuk bersaing dalam perdagangan bebas. Dalam hal ini, mau tidak mau UMKM dituntut untuk melakukan proses produksi dengan produktif dan efisien, serta dapat menghasilkan produk yang sesuai dengan frekuensi pasar global dengan standar kualitas

6. Sifat Produk dengan Ketahanan Pendek

Sebagian besar produk industri kecil memiliki ciri atau karakteristik sebagai produk-produk dan kerajinan-kerajinan dengan ketahanan yang pendek. Dengan kata lain, produk-produk yang dihasilkan UMKM Indonesia mudah rusak dan tidak tahan lama.

7. Terbatasnya Akses Pasar

Terbatasnya akses pasar akan menyebabkan produk yang dihasilkan tidak dapat dipasarkan secara kompetitif baik di pasar nasional maupun internasional.

8. Terbatasnya Akses Informasi

Selain akses pembiayaan, UMKM juga menemui kesulitan dalam hal akses terhadap informasi. Minimnya informasi yang diketahui oleh UMKM, sedikit banyak memberikan pengaruh terhadap kompetisi dari produk ataupun jasa dari unit usaha UMKM dengan produk lain dalam hal kualitas. Efek dari hal ini adalah tidak mempunyai produk dan jasa sebagai hasil dari UMKM untuk menembus pasar ekspor. Namun, di sisi lain, terdapat pula produk atau jasa yang berpotensi untuk bertarung di pasar internasional karena tidak memiliki jalur ataupun akses terhadap pasar tersebut, pada akhirnya hanya beredar di pasar domestik.

Dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh UMKM dan langkah-langkah yang selama ini telah ditempuh, maka kedepannya, perlu diupayakan hal-hal sebagai berikut (Tambunan, 2003):

1. Penciptaan Iklim Usaha yang Kondusif

Pemerintah perlu mengupayakan terciptanya iklim yang kondusif antara lain dengan mengusahakan ketenteraman dan keamanan berusaha serta penyederhanaan prosedur perijinan usaha, keringanan pajak dan sebagainya.

2. Bantuan Permodalan

Pemerintah perlu memperluas skema kredit khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi UMKM, untuk membantu peningkatan permodalannya, baik itu melalui sektor jasa finansial formal, sektor jasa finansial informal, skema penjaminan, leasing dan dana modal ventura. Pembiayaan untuk UMKM sebaiknya menggunakan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang ada maupun non bank. Lembaga Keuangan Mikro bank antara Lain: BRI unit Desa dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR).

Sampai saat ini, BRI memiliki sekitar 4.000 unit yang tersebar diseluruh Indonesia. Dari kedua LKM ini sudah tercatat sebanyak 8.500 unit yang melayani UMKM.

Untuk itu perlu mendorong pengembangan LKM agar dapat berjalan dengan baik, karena selama ini LKM non koperasi memiliki kesulitan dalam legitimasi operasionalnya.

3. Perlindungan Usaha

Jenis-jenis usaha tertentu, terutama jenis usaha tradisional yang merupakan usaha golongan ekonomi lemah, harus mendapatkan perlindungan dari pemerintah, baik itu melalui undang-undang maupun peraturan pemerintah yang bermuara kepada saling menguntungkan (*win-win solution*).

4. Pengembangan Kemitraan

Perlu dikembangkan kemitraan yang saling membantu antar UMKM, atau antara UMKM dengan pengusaha besar di dalam negeri maupun di luar negeri, untuk menghindarkan terjadinya monopoli dalam usaha. Selain itu, juga untuk memperluas pangsa pasar dan pengelolaan bisnis yang lebih efisien. Dengan demikian, UMKM akan mempunyai kekuatan dalam bersaing dengan pelaku bisnis lainnya, baik dari dalam maupun luar negeri.

5. Pelatihan

Pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi UMKM baik dalam aspek kewiraswastaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan serta keterampilannya dalam pengembangan usahanya. Selain itu, juga perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan di lapangan untuk mempraktekkan teori melalui pengembangan kemitraan rintisan.

6. Membentuk Lembaga Khusus

Perlu dibangun suatu lembaga yang khusus bertanggung jawab dalam mengkoordinasikan semua kegiatan yang berkaitan dengan upaya penumbuhkembangan UMKM dan juga berfungsi untuk mencari solusi dalam rangka mengatasi permasalahan baik internal maupun eksternal yang dihadapi oleh UMKM.

7. Memantapkan Asosiasi

Asosiasi yang telah ada perlu diperkuat, untuk meningkatkan perannya antara lain dalam pengembangan jaringan informasi usaha yang sangat dibutuhkan untuk pengembangan usaha bagi anggotanya.

8. Mengembangkan Promosi

Guna lebih mempercepat proses kemitraan antara UMKM dengan usaha besar diperlukan media khusus dalam upaya mempromosikan produk-produk yang dihasilkan. Disamping itu, perlu juga diadakan talk show antara asosiasi dengan mitra usahanya.

9. Mengembangkan Kerjasama yang Setara

Perlu adanya kerjasama atau koordinasi yang serasi antara pemerintah dengan dunia usaha (UMKM) untuk menginventarisir berbagai isu-isu mutakhir yang terkait dengan perkembangan usaha.

10. Mengembangkan Sarana dan Prasarana

Perlu adanya pengalokasian tempat usaha bagi UMKM di tempat-tempat yang strategis sehingga dapat menambah potensi berkembang bagi UMKM tersebut.

Berbagai permasalahan mikro yang terdapat pada kebanyakan UMKM, dapat menghambat UMKM untuk dapat berkembang dengan baik, terutama dalam mengoptimalkan peluang yang ada. Hasil penelitian kerjasama Kementerian KUMKM dengan BPS (2003) menginformasikan bahwa jenis layanan yang paling banyak diharapkan dari lembaga pelayanan bisnis (LPB) atau *Business Development Services Provider* (BDSP) adalah: fasilitasi permodalan, fasilitasi perluasan pemasaran, fasilitasi jasa informasi, fasilitasi pengembangan desain produk, organisasi dan manajemen, fasilitasi penyusunan proposal pengembangan usaha, fasilitasi pengembangan teknologi.

Strategi yang diterapkan dalam upaya mengembangkan UMKM di masa depan terlebih dalam menghadapi pasar bebas di tingkat regional dan global, sebaiknya memperhatikan kekuatan dan tantangan yang ada, serta mengacu pada beberapa hal sebagai berikut (Sulaeman, 2004):

- a. Menciptakan iklim usaha yang kondusif dan menyediakan lingkungan yang mampu mendorong pengembangan UMKM secara sistemik, mandiri dan berkelanjutan

- b. Mempermudah perijinan, pajak dan restribusi lainnya,
- c. Mempermudah akses pada bahan baku, teknologi dan informasi
- d. Menyediakan bantuan teknis (pelatihan, penelitian) dan pendampingan dan manajemen (SDM, keuangan dan pemasaran).
- e. Secara rutin melakukan pertemuan, lokakarya model pelayanan bisnis yang baik dan tepat
- f. Mendorong UMKM untuk masing masing memiliki keahlian khusus.
- g. Menciptakan sistem penjaminan kredit (*financial guarantee system*) yang terutama disponsori oleh pemerintah pusat dan daerah
- h. Secara bertahap dan berkelanjutan mentransformasi sentra bisnis (parsial) menjadi kluster bisnis (sistemik).

L. PEMBERDAYAAN DALAM PERSPEKTIF TEORI

Pemberdayaan menurut arti secara bahasa adalah proses, cara, perbuatan membuat berdaya, yaitu kemampuan untuk melakukan sesuatu atau kemampuan bertindak yang berupa akal, ikhtiar atau upaya (Depdiknas, 2003). Dalam beberapa kajian mengenai pembangunan komunitas, pemberdayaan masyarakat sering dimaknai sebagai upaya untuk memberikan kekuasaan agar suara mereka didengar guna memberikan kontribusi ke pada perencanaan dan keputusan yang mempengaruhi komunitasnya (Foy, 1994). Memberdayakan orang lain pada hakikatnya merupakan perubahan budaya, sehingga pemberdayaan tidak akan jalan jika tidak dilakukan perubahan seluruh budaya organisasi secara mendasar. Perubahan budaya sangat diperlukan untuk mampu mendukung upaya sikap dan praktik bagi pemberdayaan yang lebih efektif (Sumaryadi, 2005).

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, secara umum pemberdayaan masyarakat dapat diartikan sebagai upaya untuk memulihkan atau meningkatkan kemampuan suatu komunitas untuk mampu berbuat sesuai dengan harkat dan martabat mereka dalam melaksanakan hak-hak dan tanggungjawabnya selaku anggota masyarakat. Dengan adanya pemberdayaan, diharapkan masyarakat memiliki budaya yang proaktif untuk kemajuan bersama, mengenal diri dan lingkungannya serta memiliki sikap bertanggung jawab dan memposisikan dirinya sebagai subjek dalam upaya pembangunan di lingkungannya. Rubin

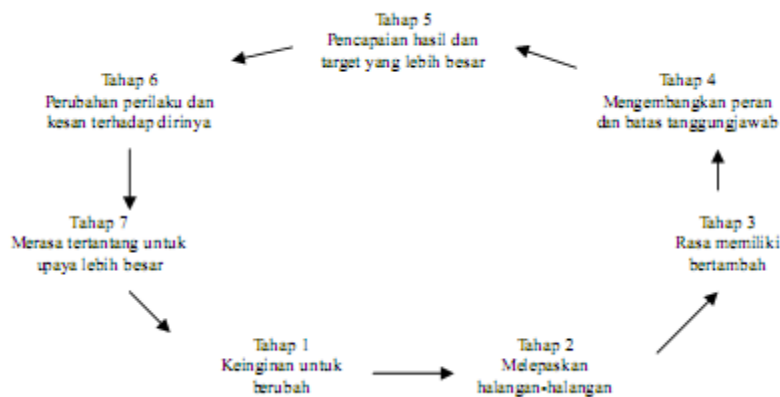
dalam (Sumaryadi 2005) mengemukakan 5 prinsip dasar dari konsep pemberdayaan masyarakat sebagai berikut:

1. Pemberdayaan masyarakat memerlukan *break-even* dalam setiap kegiatan yang dikelolanya, meskipun orientasinya berbeda dari organisasi bisnis, dimana dalam pemberdayaan masyarakat keuntungan yang diperoleh didistribusikan kembali dalam bentuk program atau kegiatan pembangunan lainnya.
2. Pemberdayaan masyarakat selalu melibatkan partisipasi masyarakat baik dalam perencanaan maupun pelaksanaan yang dilakukan.
3. Dalam melaksanakan program pemberdayaan masyarakat, kegiatan pelatihan merupakan unsur yang tidak bisa dipisahkan dari usaha pembangunan fisik.
4. Dalam implementasinya, usaha pemberdayaan harus dapat memaksimalkan sumber daya, khususnya dalam hal pembiayaan baik yang berasal dari pemerintah, swasta maupun sumber-sumber lainnya.
5. Kegiatan pemberdayaan masyarakat harus dapat berfungsi sebagai penghubung antara kepentingan pemerintah yang bersifat makro dengan kepentingan masyarakat yang bersifat mikro.

Pemahaman mengenai konsep pemberdayaan tidak bisa dilepaskan dari pemahaman mengenai siklus pemberdayaan itu sendiri, karena pada hakikatnya pemberdayaan adalah sebuah usaha berkesinambungan untuk menempatkan masyarakat menjadi lebih proaktif dalam menentukan arah kemajuan dalam komunitasnya sendiri. Artinya program pemberdayaan tidak bisa hanya dilakukan dalam satu siklus saja dan berhenti pada suatu tahapan tertentu, akan tetapi harus terus berkesinambungan dan kualitasnya terus meningkat dari satu tahapan ke tahapan berikutnya.

Menurut Wilson (1996) terdapat 7 tahapan dalam siklus pemberdayaan masyarakat. Tahap pertama yaitu keinginan dari masyarakat sendiri untuk berubah menjadi lebih baik. Pada tahap kedua, masyarakat diharapkan mampu melepaskan halangan-halangan atau factor-faktor yang bersifat resistensi terhadap kemajuan dalam dirinya dan komunitasnya. Pada tahap ketiga, masyarakat diharapkan sudah menerima kebebasan tambahan dan merasa memiliki tanggung jawab dalam mengembangkan dirinya dan komunitasnya. Tahap

keempat lebih merupakan kelanjutan dari tahap ketiga yaitu upaya untuk mengembangkan peran dan batas tanggungjawab yang lebih luas, hal ini juga terkait dengan minat dan motivasi untuk melakukan pekerjaan dengan lebih baik. Pada tahap kelima ini hasil-hasil nyata dari pemberdayaan mulai kelihatan, dimana peningkatan rasa memiliki yang lebih besar menghasilkan keluaran kinerja yang lebih baik. Pada tahap keenam telah terjadi perubahan perilaku dan kesan terhadap dirinya, dimana keberhasilan dalam peningkatan kinerja mampu meningkatkan perasaan psikologis di atas posisi sebelumnya. Pada tahap ketujuh masyarakat yang telah berhasil dalam memberdayakan dirinya, merasa tertantang untuk upaya yang lebih besar guna mendapatkan hasil yang lebih baik. Siklus pemberdayaan ini menggambarkan proses mengenai upaya individu dan komunitas untuk mengikuti perjalanan kearah prestasi dan kepuasan individu dan pekerjaan yang lebih tinggi. Gambar 2.1 menunjukkan siklus pemberdayaan masyarakat dalam suatu komunitas.

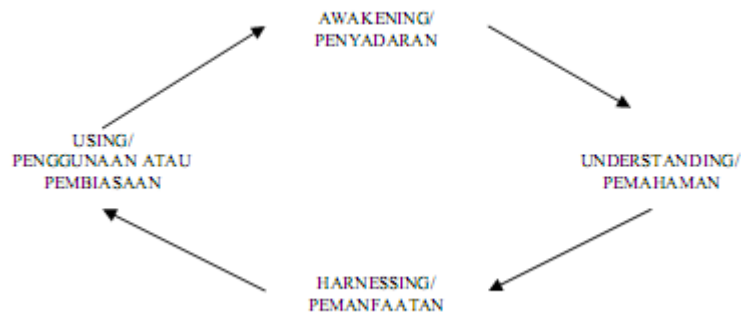


Gambar 2.4
Siklus Pemberdayaan

Proses bisa diartikan sebagai runtutan perubahan (peristiwa) dalam perkembangan sesuatu (Depdiknas, 2003), jadi proses pemberdayaan bisa dimaknai sebagai runtutan perubahan dalam perkembangan usaha untuk membuat masyarakat menjadi lebih berdaya. Wilson (1996) memaparkan empat tahapan dalam proses pemberdayaan sebagai berikut:

1. *Awakening* atau penyadaran, pada tahap ini masyarakat disadarkan akan kemampuan, sikap dan keterampilan yang dimiliki serta rencana dan harapan akan kondisi mereka yang lebih baik dan efektif.

2. *Understanding* atau pemahaman, lebih jauh dari tahapan penyadaran masyarakat diberikan pemahaman dan persepsi baru mengenai diri mereka sendiri, aspirasi mereka dan keadaan umum lainnya. Proses pemahaman ini meliputi proses belajar untuk secara utuh menghargai pemberdayaan dan tentang apa yang dituntut dari mereka oleh komunitas.
3. *Harnessing* atau memanfaatkan, setelah masyarakat sadar dan mengerti mengenai pemberdayaan, saatnya mereka memutuskan untuk menggunakannya bagi kepentingan komunitasnya.
4. *Using* atau menggunakan keterampilan dan kemampuan pemberdayaan sebagai bagian dari kehidupan sehari-hari.



Gambar 2.5
Proses Pemberdayaan

Pemberdayaan adalah sebuah proses, sehingga tidak bisa dipahami sebagai proyek tunggal dengan awal dan akhir. Suatu cara atau filosofi dimana pelaksanaan dan penyesuaiannya memerlukan pembinaan dan proses yang cukup lama (Wilson, 1996).

Berbagai permasalahan mikro yang terdapat pada kebanyakan UMKM, dapat menghambat UMKM untuk dapat berkembang dengan baik, terutama dalam mengoptimalkan peluang yang ada. Hasil penelitian kerjasama Kementerian KUMKM dengan BPS (2003) menginformasikan bahwa jenis layanan yang paling banyak diharapkan dari lembaga pelayanan bisnis (LPB) atau *Business Development Services Provider* (BDSP) adalah: fasilitasi permodalan, fasilitasi perluasan pemasaran, fasilitasi jasa informasi,

fasilitasi pengembangan desain produk, organisasi dan manajemen, fasilitasi penyusunan proposal pengembangan usaha, fasilitasi pengembangan teknologi.

M. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan Gofur Ahmad (2004) terhadap UMKM yang berusaha di bidang pengrajin garmen yang berlokasi di Sentra Warung Buncit, diantaranya menyebutkan bahwa saat ini yang paling dibutuhkan oleh pengrajin adalah adanya bantuan modal berupa kredit lunak, agar mereka dapat mengembangkan usaha mereka di bidang garmen.

Rusdarti (2010), menghasilkan bahwa kecenderungan fenomena industri kecil (UMKM) di Kota Semarang pada industri pengolahan. Industri kecil mampu menyerap tenaga kerja dan menciptakan peluang kerja yang jumlahnya relatif besar dan memberdayakan masyarakat dalam upaya menanggulangi kemiskinan. Sektor potensial yang dapat menjadi sektor penggerak adalah industri pengolahan, dalam kaitan dengan industri kecil (UMKM) adalah jenis industri makanan dan minuman, kemudian obat-obatan tradisional. Industri pengolahan merupakan sektor basis dan penyumbang terbesar dalam pertumbuhan ekonomi.

Susilo et al., (2008) melakukan kajian masalah dan kinerja industri kecil di Kabupaten Bantul Provinsi DIY. Survei dilakukan terhadap 100 pengusaha yang tergolong industri skala kecil dan menengah (IKM). Hasil kajian tersebut menjelaskan bahwa masalah utama yang dihadapi oleh pengusaha adalah ketidakmampuan memenuhi kewajiban finansial terhadap pihak lain dan keterbatasan untuk menambah modal. Masalah lain yang dihadapi adalah menurunnya hasil produksi dan pemasaran hasil produksi. Dengan indikator kinerja tingkat produksi maka sebagian besar unit usaha (65%) mengalami penurunan, sedangkan 23% produksinya tetap, dan sebanyak 12% mengalami peningkatan. Hasil kajian ini menunjukkan bahwa para pengusaha pada skala IKM memiliki kerentanan yang tinggi terhadap berbagai sumber guncangan. Adanya bencana gempa bumi berdampak cukup besar terhadap kemampuan finansial perusahaan.

Tarigan dan Susilo (2008) melakukan kajian masalah dan kinerja industri kecil pada industri kerajinan perak di Kota Yogyakarta. Dari hasil kajian tersebut dapat diberikan

kesimpulan bahwa, pengusaha/pengrajin perak menghadapi permasalahan yang terkait dengan terganggunya kegiatan produksi karena adanya kerusakan bangunan serta prasarana produksi, terganggunya proses produksi menyebabkan berkurangnya jumlah produksi yang berimplikasi pada kemampuan melayani permintaan, dan penurunan permintaan pada gilirannya akan mengurangi pendapatan dan berimplikasi pada kemampuan memenuhi kewajiban finansial.

Dalam hal perbedaan masalah yang dihadapi tergantung dari jenis dan karakteristik industri kecil. Ada yang menyatakan masalah pokok yang dihadapi adalah kemampuan bersaing di pasar, pemasaran produk, dan ketersediaan tenaga kerja terampil. Dalam hal dinamika usaha, persamaan diantara mereka terutama dalam diversifikasi produk. Pengusaha industri kecil melakukan diversifikasi dari sisi bahan baku dan hasil produksi. Perbedaan dinamika usaha terjadi dalam hal diversifikasi usaha. Pengusaha industri kecil melakukan diversifikasi usaha yang berbeda sama sekali dengan usaha sebelumnya, namun juga ada yang melakukan diversifikasi usaha yang terkait dengan usaha sebelumnya (Ali dan Swiercz, 1991).

Susilo dan Krisnadewara (2007) menyatakan bahwa, berdasarkan hasil riset yang mereka lakukan tentang strategi bertahan industri pasca gempa di Yogyakarta, strategi yang bisa diterapkan untuk pengembangan UMKM adalah berproduksi dengan fasilitas / peralatan terbatas, berproduksi dengan jumlah bahan baku terbatas, berproduksi dengan jumlah tenaga kerja terbatas, berproduksi dengan modal finansial terbatas, membuka *showroom/outlet*, melakukan usaha sampingan. Rekomendasi dari hasil kajian ini berkaitan dengan upaya percepatan pemulihan kembali untuk berusaha adalah dengan melakukan kegiatan produksi kembali yang menekankan pada tambahan modal. Dengan tambahan modal maka berbagai keterbatasan dalam kegiatan produksi dapat diatasi, sehingga kegiatan produksi akan lebih lancar sehingga dapat meningkatkan pendapatan.

Menurut Priyono (2004), pemberdayaan masyarakat adalah sebuah konsep pembangunan ekonomi yang merangkum nilai-nilai sosial. Dalam kerangka pikiran itu, upaya memberdayakan masyarakat, dapat dilihat dari tiga sisi. Pertama, menciptakan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang (*enabling*). Di sini titik tolaknya adalah pengenalan bahwa setiap manusia, setiap masyarakat, memiliki

potensi yang dapat dikembangkan. Artinya, tidak ada masyarakat yang sama sekali tanpa daya, karena, kalau demikian akan sudah punah. Pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya itu, dengan mendorong memotivasikan dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkannya.

Kedua, memperkuat potensi atau daya yang dimiliki oleh masyarakat (*empowering*). Dalam rangka ini diperlukan langkah-langkah lebih positif, selain dari hanya menciptakan iklim dan suasana. Perkuatan ini meliputi langkah-langkah nyata, dan menyangkut penyediaan berbagai masukan (input), serta pembukaan akses ke dalam berbagai peluang (*opportunities*) yang akan membuat masyarakat menjadi makin berdaya. Untuk itu, perlu ada program khusus bagi masyarakat yang kurang berdaya, karena program-program umum yang berlaku untuk semua, tidak selalu dapat menyentuh lapisan masyarakat ini.

Ketiga, memberdayakan mengandung pula arti melindungi. Dalam proses pemberdayaan, harus dicegah yang lemah menjadi bertambah lemah, oleh karena kekurangberdayaan dalam menghadapi yang kuat. Oleh karena itu, perlindungan dan pemihakan kepada yang lemah amat mendasar sifatnya dalam konsep pemberdayaan masyarakat. Melindungi tidak berarti mengisolasi atau menutupi dari interaksi. Melindungi harus dilihat sebagai upaya untuk mencegah terjadinya persaingan yang tidak seimbang, serta eksploitasi yang kuat atas yang lemah. Pemberdayaan masyarakat bukan membuat masyarakat menjadi makin tergantung pada berbagai program pemberian (*charity*) karena pada dasarnya setiap apa yang dinikmati, harus dihasilkan atas usaha sendiri (yang hasilnya dapat dipertukarkan dengan pihak lain). Dengan demikian, tujuan akhirnya adalah memandirikan masyarakat, memampukan, dan membangun kemampuan untuk memajukan diri ke arah kehidupan yang lebih baik secara sinambung. Pemberdayaan ekonomi rakyat adalah tanggung jawab pemerintah. Akan tetapi, juga merupakan tanggung jawab masyarakat, terutama mereka yang telah lebih maju, karena telah terlebih dahulu memperoleh kesempatan bahkan mungkin memperoleh fasilitas yang tidak diperoleh kelompok masyarakat lain.

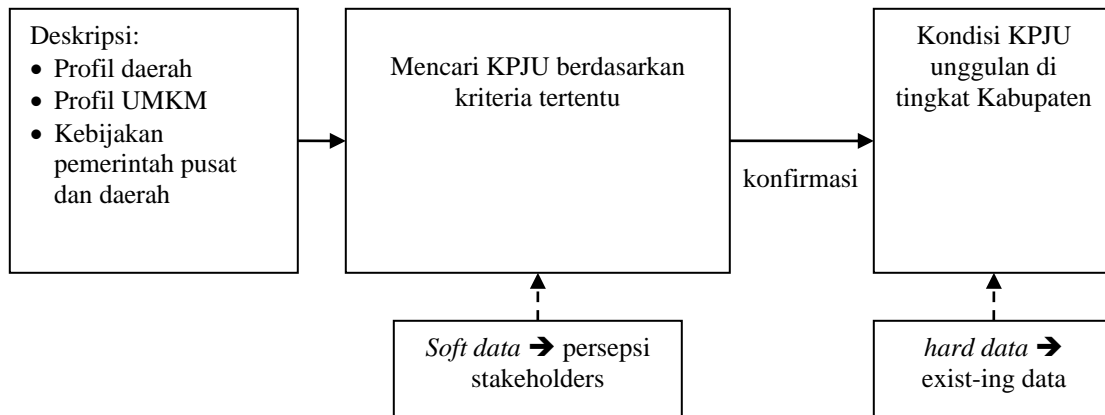
Studi yang dilakukan oleh *International Labour Organization* (ILO) seperti dikemukakan dalam Sethuraman (1993), dijelaskan bahwa aktivitas-aktivitas UMKM tidak terbatas pada pekerjaan-pekerjaan tertentu, tetapi bahkan juga meliputi berbagai aktivitas

ekonomi yang antara lain ditandai dengan: mudah untuk dimasuki, bersandar pada sumberdaya lokal, usaha milik sendiri, opersinya dalam skala kecil, padat karya dan teknologinya bersifat adaptif, ketrampilan dapat diperoleh di luar sistem sekolah formal, dan tidak terkena langsung oleh regulasi dan pasarnya bersifat kompetitif. Studi yang dilakukan ILO ini menyebutkan sektor UMKM punya ciri: ukuran usaha kecil, kepemilikan keluarga, intensif tenaga kerja, status usaha individu, tanpa promosi, dan tidak ada hambatan masuk.

Menurut Chris Manning, dkk (1991) sektor UMKM adalah bagian dari sistem ekonomi kota dan desa yang belum mendapatkan bantuan ekonomi dari pemerintah atau belum mampu menggunakan bantuan yang telah disediakan atau telah menerima bantuan tetapi belum sanggup dikembangkan. Sektor UMKM di Indonesia, umumnya mempunyai ciri-ciri sebagai berikut: Kegiatan usaha tidak terorganisasikan secara baik, karena timbulnya unit usaha tidak mempergunakan fasilitas/kelembagaan yang tersedia, tidak mempunyai izin usaha, pola kegiatan usaha tidak teratur baik dalam arti lokasi maupun jam kerja, pada umumnya kebijakan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak sampai ke sektor ini. Pada umumnya UMKM di Indonesia masih dihadapkan pada berbagai permasalahan yang menghambat kegiatan usahanya. Berbagai hambatan tersebut meliputi kesulitan pemasaran, keterbatasan finansial, keterbatasan SDM berkualitas, masalah bahan baku, keterbatasan teknologi, infrastruktur pendukung dan rendahnya komitmen pemerintah.

N. Kerangka Pemikiran Penelitian

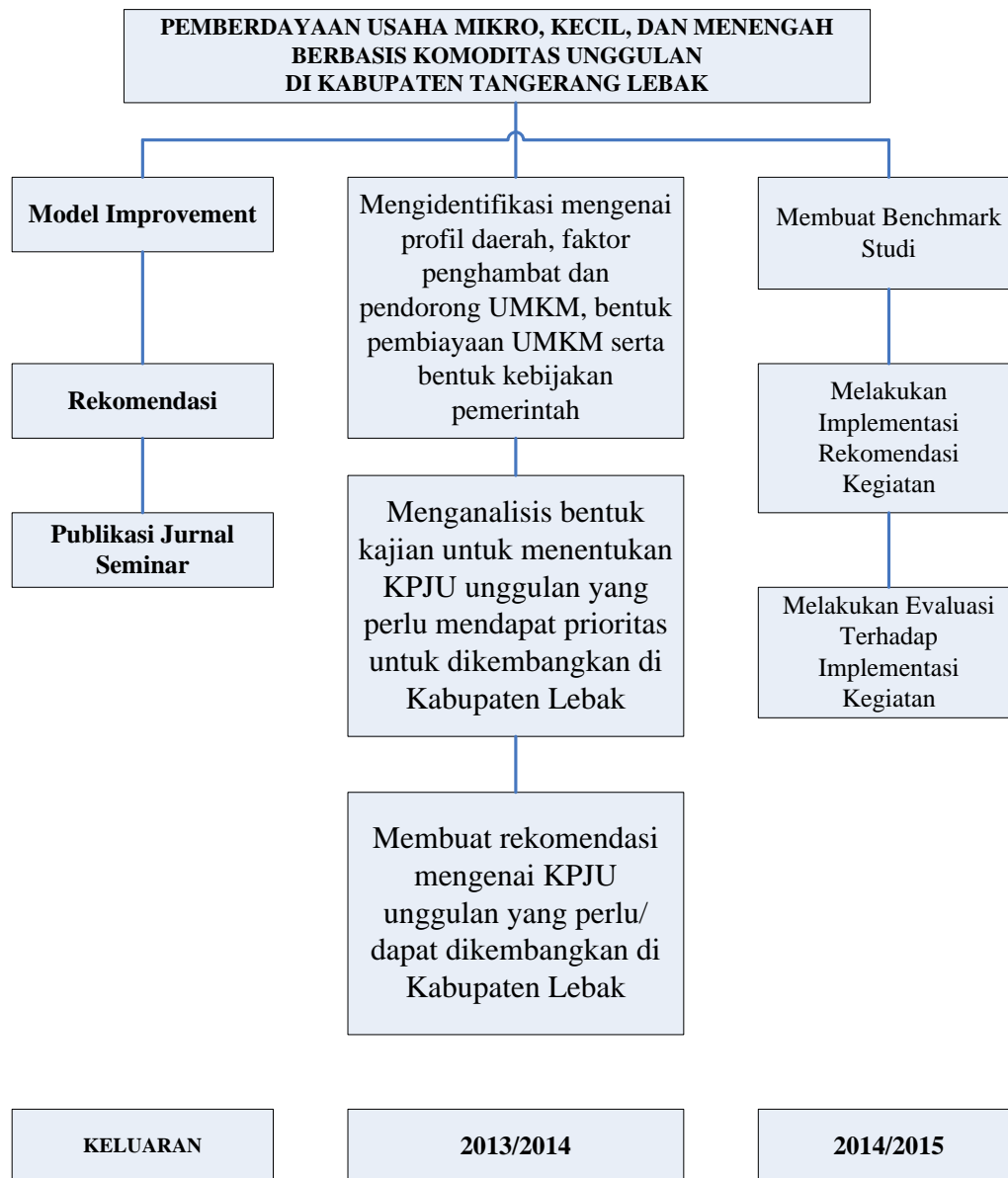
Untuk mencapai tujuan penelitian, maka secara ringkas kerangka dan tahapan penelitian yang akan dilakukan adalah sebagai berikut:



Gambar 2.6. Kerangka Penelitian

O. ROADMAP PENELITIAN

Penelitian ini disusun untuk jangka waktu dua tahun. Pada tahun pertama akan dilakukan identifikasi mengenai profil daerah, faktor penghambat dan pendorong UMKM, bentuk pembiayaan UMKM serta bentuk kebijakan pemerintah. Selanjutnya dilakukan kajian menentukan KPJU unggulan yang perlu mendapat prioritas untuk dikembangkan di Kabupaten Lebak. Setelah dilakukan dua kegiatan diatas maka akan dibuat suatu rekomendasi mengenai KPJU unggulan yang perlu/dapat dikembangkan di tiap-tiap kecamatan se kabupaten Lebak. Secara garis besar, bentuk roadmap dalam penelitian ini akan ditunjukkan dalam Gambar 2.7. berikut ini:



Gambar 2.7. Roadmap Penelitian

P. Batasan Penelitian

Untuk pemberdayaan UMKM di Kabupaten Lebak, terdapat banyak komoditas yang dianggap unggul. Khusus untuk penelitian ini hanya akan dikhususkan pada 2 komoditas saja, yaitu untuk produk sale pisang dan gula aren.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. JENIS, SUMBER DAN METODE PENGAMBILAN DATA

Data yang akan diamati dalam penelitian ini meliputi data primer maupun data sekunder. Untuk pengambilan data primer akan dilakukan dengan metode *purposive sampling* yang lebih berorientasi pada tercapainya esensi tujuan penelitian.

Metode yang digunakan untuk mengambil data primer adalah:

- a) *Focus group discussion* (FGD) terhadap *stakeholders*. FGD digunakan untuk mengkonfirmasi mengenai karakteristik produk, dalam hal ini adalah sale pisang dan gula aren kepada *stakeholder* yang berkompeten.
- b) Metode wawancara (*indepth interview*) dimaksudkan untuk mendapatkan gambaran/data nyata dari KPJU terpilih. Selain itu juga dimaksudkan untuk mengetahui permasalahan dan bentuk kebijakan yang digunakan untuk membantu peningkatan produk pisang sale dan gula aren tersebut.

Untuk melakukan pengambilan data primer lembaga akan melakukan kolaborasi dengan mitra lembaga lokal dengan tujuan untuk menjaga efisiensi dan efektivitas dari kegiatan teknis di lapangan. Berdasarkan metode pengambilan data, maka responden yang digunakan dalam penelitian ini dijelaskan pada Tabel 3.1.

Tabel 3.1
Pengambilan Data Primer dan Responden Sasaran.

No	Tingkat	Responden	<i>Indepth interview</i>	Kuesioner	FGD
1.	Kabupaten /kota	• Ka. dinas Koperasi dan PKM		√	√
		• Kepala Bagian Perekonomian Kabupaten/Kota		√	√
		• Kepala perbankan/lembaga keuangan		√	√
		• Asosiasi pengusaha/kadin		√	√
		• LSM bidang UMKM/industri lokal		√	√
		• Pelaku usaha	√	√	√

B. METODE ANALISIS

Penelitian ini merupakan penelitian yang memiliki tahapan bertingkat. Sehingga hasil yang analisis yang satu akan terkait dengan analisis pada tahap sebelumnya. Untuk mencapai tujuan penelitian yang sudah diuraikan terdahulu, maka alat analisis yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Analisis Deskriptif

Analisis dalam penelitian ini dilakukan dengan pendekatan statistik deskriptif. Analisis ini memberikan gambaran pola-pola yang konsisten dalam data, sehingga hasilnya dapat dipelajari dan ditafsirkan secara singkat dan mendalam berdasarkan hasil analisis deskriptif (Kuncoro, 2003). Dalam analisis deskriptif dilakukan interpretasi atas data dan hubungan yang ada dalam penelitian tersebut. Di samping itu juga dilakukan komparasi antara hasil penelitian dengan hasil-hasil penelitian terkait dan dilakukan korelasi antara hasil-hasil penelitian tersebut dengan teori atau konsep yang relevan. Selanjutnya analisis secara deskriptif dapat juga dilakukan dengan teknik statistik yang relatif sederhana, seperti misalnya menggunakan tabel, grafik, dan prosentase kumulatif. Dengan mengacu pada pengertian analisis deskriptif tersebut maka sekalipun metode analisis yang digunakan dalam riset ini relatif sederhana, namun dapat menjawab tujuan penelitian dalam perumusan rekomendasi kebijakan

2. *Focus Group Discussion* (FGD) adalah suatu proses pengumpulan data dan informasi yang sistematis mengenai suatu permasalahan tertentu yang sangat spesifik melalui diskusi kelompok. FGD ini perlu dilakukan untuk:

- a. Peneliti ingin memperoleh informasi mendalam tentang tingkatan persepsi, sikap, dan pengalaman yang dimiliki informan.
- b. Peneliti ingin memahami lebih lanjut keragaman perspektif di antara kelompok atau kategori masyarakat.
- c. Peneliti membutuhkan informasi tambahan berupa data kualitatif dari riset kuantitatif yang melibatkan persoalan masyarakat yang kompleks dan berimplikasi luas.
- d. Peneliti ingin memperoleh kepuasan dan nilai akurasi yang tinggi karena mendengar pendapat langsung dari subjek risetnya.

3. Analisis SWOT

Analisis SWOT yaitu analisis yang melihat potensi UMKM untuk tumbuh dan berkembang dari sisi internal dan eksternal UMKM. Sisi internal UMKM meliputi kekuatan dan kelemahan (*Strength and Weakness*) dan dari sisi eksternal UMKM meliputi peluang dan ancaman (*Opportunity and Threat*). Untuk komoditas sale pisang dan gula aren, merujuk pada analisis SWOT dapat diindikasikan konsistinya seperti Tabel 3.2. berikut:

Tabel 3.2. Analisis SWOT Komoditas Sale Pisang dan Gula Aren

SWOT (<i>Strength and Weakness - Opportunity and Threat</i>)			
Internal		Eksternal	
Kekuatan (<i>Strength</i>)		Peluang (<i>Opportunity</i>)	
a	Harga jual produk yang tinggi	a	Keragaman selera konsumen
b	Kondisi lingkungan yang mendukung ketersediaan bahan baku	b	Pasar ekspor yang masih terbuka
c	<i>Trade mark</i> produk	c	Tingginya minat investor yang ingin berinvestasi di Kabupaten Lebak berpotensi berkembangnya kawasan industri sehingga dapat meningkatkan lapangan pekerjaan dan kesejahteraan masyarakat
d	Jumlah sumber daya manusia yang banyak	d	Dibukanya AFTA membuka peluang ekspor dan peningkatan daya saing produk lokal
Kelemahan (<i>Weakness</i>)		Ancaman (<i>Threat</i>)	
a	Teknologi yang terbatas (produksi dan pengemasan)	a	Ketersediaan lahan untuk bahan baku yang semakin terbatas
b	Siklus produksi yang tidak tetap	b	Produsen dari daerah lain yang mulai melakukan inovasi untuk produk ini
c	Teknik pemasaran yang rendah		

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif dalam penelitian ini dilakukan untuk mendeskripsikan karakteristik dan potensi komoditas gula aren dan sale pisang yang ada di Kabupaten Lebak.

a. Komoditas Unggulan di Propinsi Banten

Propinsi Banten sebagai propinsi yang terbagi dalam 4 kabupaten dan 4 kotamadya tentunya mempunyai banyak sekali produk yang bisa dijadikan sebagai komoditas unggulan yang bisa mencerminkan ciri dan karakteristik dari daerah tersebut. Pada tahun 2006, Biro Kredit dari Bank Indonesia melakukan penelitian *Baseline Economy Survey* (BLS) Komoditas – Produk dan Jenis Usaha Unggulan di Propinsi Banten. Dari penelitian tersebut dapat dihasilkan komoditas unggulan pada masing-masing kabupaten/kota sesuai dengan karekteristik daerahnya. Secara ringkas komoditas unggulan tiap kabupaten/kota adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1. Komoditas Unggulan di Propinsi Banten

LEBAK	PANDEGLANG	SERANG	KAB. TANGERANG	KOTA CILEGON	KOTA TANGERANG
Industri Emping Melinjo	Padi Sawah	Perdagangan Beras	Industri Sepatu	Industri Pakaian Jadi	Perdagangan Furniture Kayu
Penangkapan Ikan Laut	Industri Emping Melinjo	Perdagangan Bahan Bangunan	Industri Peralatan Listrik	Industri Batu Bata dan Genteng	Industri Furniture Kayu
Perkebunan Karet	Perdagangan Bahan Bangunan	Industri Emping Melinjo	Industri Pakaian Jadi	Industri Furniture Kayu	Perdagangan Pakaian Jadi
Penambangan Emas dan Perak	Industri Anyaman	Industri Rori, Kue Basah dan Kering	Perdagangan Elektronik	Industri Emping Melinjo	Industri Pakaian Jadi
Padi Sawah	Industri Furniture Kayu	Industri Tahu Tempe	Industri Furniture Kayu		Usaha Budidaya ikan Hias

Sumber : Bank Indonesia, 2008

b. Potensi Klaster Di Propinsi Banten

Pemerintah Propinsi Banten banyak melakukan langkah kebijakan untuk menentukan KPJU unggulan untuk kabupaten dan kota yang ada didalamnya. Langkah yang dilakukan pemerintah dimaksudkan untuk melakukan pemetaan potensi KPJU yang ada di wilayahnya. Pemetaan dilakukan dengan kerjasama antara Badan Perencanaan Pembangunan Nasional (Bappenas) dan Badan Perencanaan Pembangunan Daerah (Bappeda) Propinsi Banten dalam Program Kemitraan untuk Pengembangan Ekonomi Lokal (KPEL) pada tahun 2006. Kriteria yang dipergunakan untuk memilih potensi kluster diantaranya adalah:

- Tingkat penyerapan tenaga kerja
- Ketersediaan bahan baku
- Ketersediaan pasar
- Teknologi produksi

Berdasarkan kriteria tersebut, terdapat beberapa kelompok produk unggulan yang bisa dikembangkan dan berpotensi menjadi KPJU unggulan di kabupaten dan kota yang ada di Propinsi Banten. Diantaranya adalah klaster gula aren, batu fosil, sale pisang, emping melinjo, anyaman pandan, kacang tanah, sate bandeng, gerabah, rajungan, tas, bunga hias dan garmen. Sebaran pemetaan ditunjukkan oleh Tabel 4.2. berikut:

Tabel 4.2. Pemetaan Potensi KPJU di Propinsi Banten

Kabupaten	Jenis Komoditas	Lokasi	Kapasitas	Pasar
Lebak	Gula Aren	Kecamatan Sobang, Muncang, Malimping, Cijaku, Panggarangan, Cibeber	30 – 126,6 ton/bulan	Lokal
	Batu Fosil	Kecamatan Sajira	10 -50 unit/bln	Lokal dan luar negeri
	Sale Pisang	Kecamatan Bayah	30 ton/bln	Lokal
Pandeglang	Emping Melinjo	Kecamatan Labuan, Jiput, menes, Cikedal, Pegelaran, Saketi	70 -100 ton/bln, 2.134 kg/ha/th	Lokal dan luar negeri
	Anyaman	Kecamatan Banjar	10 – 30 ha, 60	Lokal

	Pandan		kodi/bln	
Serang	Kacang Tanah	Kecamatan Taktakan dan Bajanegara	36.317 ton/ha dari 11.522 ha	Lokal dan PT Garuda Food
	Sate Bandeng	Kecamatan Serang dan Cipocok Jaya	516,3 ton/ha	Lokal
	Gerabah	Kecamatan Ciruas	50-200 unit/bln	Lokal
Kabupaten Tangerang	Rajungan	Kecamatan Pakuhaji	2-30 ton/bln	Lokal
	Tas	Kecamatan Cikupa	3000-8000 vic/order/bln	Lokal dan luar negeri
Kota Cilegon	Kacang Tanah	Kecamatan Citangkil, Purwakarta, Cibeber	1-10 ton/musim	Lokal dan PT Garuda Food
Kota Tangerang	Bunga Hias	Kecamatan Karang Tengah	400-800 jenis, 15.000-50.000 pot	Lokal
	Garmen	Kecamatan Cipondoh	60 kodi/order/bln	Lokal

Sumber: Pemetaan Potensi Cluster Komoditas Unggulan Pengembangan Ekonomi Lokal, Bappeda Propinsi Banten, 2006.

c. Profil Komoditas Sale Pisang di Kabupaten Lebak

Kabupaten Lebak terkenal sebagai salah satu penghasil komoditi buah, terutama pisang. Setiap hari puluhan ton pisang di kirim ke berbagai daerah dari Kabupaten Lebak. Aspek pemasaran dari melimpahnya buah pisang ini sebenarnya tidak menjadi masalah, karena berapapun banyaknya jumlah pisang akan tetap terserap oleh pasar. Akan tetapi keuntungan dari melimpahnya komoditas ini hanya bisa dinikmati oleh segelintir orang saja, terutama tengkulak yang mempunyai modal cukup. Sedangkan taraf hidup petaninya sendiri belum beranjak dari kesulitan ekonomi. Kondisi tersebut merupakan sebuah peluang yang cukup besar dan nilai tambah terhadap komoditi buah pisang yang berlimpah di Kabupaten Lebak, yaitu dengan pengolahan pisang menjadi berbagai makanan olahan, dengan begitu selain akan menyerap jumlah tenaga kerja juga akan memberikan nilai tambah bagi komoditas pisang dibandingkan jika dijual langsung tanpa proses pengolahan.

Dalam proses pelaksanaan dan pengembangan usaha komoditas sale pisang ini, terdapat berbagai masalah. Krisis ekonomi dan tingkat persaingan yang tinggi antar

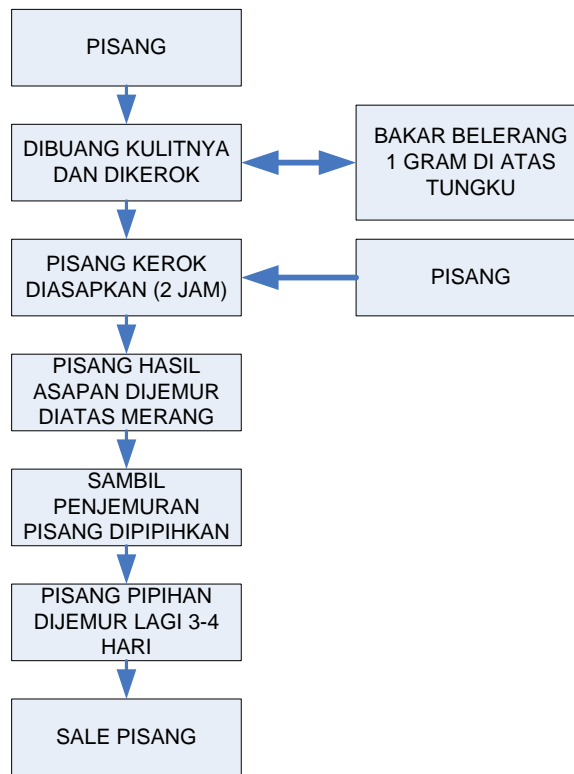
pengusaha salah satunya. Kondisi tersebut membuat para pengrajin harus bersikap lebih kreatif dalam mengembangkan usaha dan berusaha tetap eksis. Untuk mengatasi masalah tersebut ada beberapa langkah yang dilakukan. Salah satunya adalah strategi pemasaran yang lebih menekankan pada penjualan langsung ke konsumen (*direct selling*) yang disertai dengan tingkat promosi yang tinggi juga.

Faktor yang menjamin keberlangsungan usaha pengolahan sale pisang ini adalah jaminan ketersediaan bahan baku pisang. Bahan yang diperlukan untuk memproduksi diperoleh baik dari hasil kebun sendiri, membeli dari pengumpul pisang atau dipasok dari petani pisang langsung. Sebagian besar pengusaha sale pisang di Kabupaten Lebak memperoleh bahan baku dengan membeli dari pengumpul pisang. Sedangkan untuk bahan pendukung seperti belerang, kayu bakar, natrium bisulfit dan air, diperoleh dengan cara membeli di pasar.

Ada beberapa metode yang dipergunakan untuk memproduksi sale pisang, misalnya dengan diasap atau digoreng. Cara pembuatan sale pisang dengan cara diasap membutuhkan beberapa langkah yaitu:

- Kupas kulit pisang yang lebih tua dan matang lalu kerok sedikit bagian luar agar bersih.
- Hasil kupasan tersebut diletakkan diatas tampah, kemudian dimasukkan dalam lemari pengasapan.
- Sumber asap diperoleh dari pembakaran $\frac{1}{2}$ gram belerang pada tungku atau kompor yang dilakukan selama 2 jam. Kemudian dijemur diatas rak penjemuran yang beralaskan merang selama 1 hari. Pada saat penjemuran sewaktu-waktu pisang dipipihkan dengan kayu bundar atau bamboo.
- Teruskan penjemuran sampai 3 atau 4 hari hingga kadar airnya serendah mungkin.
- Pembungkusan sale pisang yang sudah dijemur dilakukan dengan daun pisang kering, dan dimasukkan dalam plastik kemudian ditutup dengan lilin.

Secara garis besar, alur proses pengolahan sale pisang digambarkan sebagai berikut:



Gambar 4.1. Alur Proses Pembuatan Sale Pisang (Cara Pengasapan)

1) Pemasaran dan Potensi

Pemasaran menjadi bagian penting untuk mempertahankan kelangsungan hidup suatu industri. Pemasaran sale pisang yang ada di Kabupaten Lebak bersifat langsung, bayar ditempat atau ada yang melalui pengepul. Harga jual sale pisang di tingkat produsen berkisar antara Rp. 9000 – Rp. 10.000 /kg, sedangkan harga pasar berkisar antara Rp. 10.000 – Rp. 15.000 /kg (harga yang didasarkan pada tahun 2013, dan sewaktu-waktu dapat berubah). Sale pisang dari Kabupaten Lebak ini dipasarkan ke pasar tradisional di wilayah Kabupaten Lebak dan sekitarnya, atau dijual ke Bandar besar.

Jika dilihat dari selisih harga jual yang sudah melewati tengkulak atau pengepul akan terlihat bahwa margin keuntungan terbesar dinikmati oleh pengepul bukan pengrajin sale pisang. Ada beberapa langkah yang bisa dilakukan oleh pengusaha dan didukung oleh pemerintah daerah dalam bentuk pembimbingan dan pendampingan teknik pengemasan dan teknologi pemasaran yang lebih efektif, misalnya aktif dalam pameran produk. Langkah lain yang bisa dilakukan

adalah pembentukan koperasi pengusaha sale pisang. Kondisi seperti ini dimaksudkan agar nilai tambah jika dilakukan pengemasan yang bagus, pemasaran yang efektif dampaknya bisa dinikmati oleh pengrajin itu sendiri. Diharapkan tingkat penyerapan tenaga kerja akan naik dan pendapatan ekonomi masyarakat pengrajin sale pisang juga akan naik. Potensi berkembangnya usaha pengolahan sale pisang ini sangat besar. Jumlah pengrajin sale pisang di Kabupaten Lebak pada tahun 2013 berjumlah \pm 148 unit usaha dengan kapasitas produksi sale pisang per hari \pm 340.992 kg, dan jumlah tenaga kerja yang terserap sebanyak 296 orang (Profil Komoditi Kabupaten Lebak, 2013). Potensi usaha sale pisang secara lebih rinci ditunjukkan dalam tabel 4.3 berikut:

Tabel 4.3. Potensi Sale Pisang Kabupaten Lebak 2013

No	Kecamatan	Unit Usaha (Unit)	Tenaga Kerja (Orang)	Kapasitas Produksi	Nilai Produksi
1	Cilograng	45	90	103.680	311.040
2	Bayah	103	206	237.312	711.936
Jumlah		148	296	340.992	1.022.976

Sumber : Profil Komoditi Kabupaten Lebak, 2013

d. Profil Komoditas Gula Aren di Kabupaten Lebak

Kabupaten Lebak juga dikenal sebagai daerah penghasil gula merah/gula aren. Pekerjaan pembuatan gula aren di masyarakat Kabupaten Lebak secara turun temurun berkembang sejak jaman dulu. Hal ini dimungkinkan karena Kabupaten Lebak terdapat cukup banyak tanaman aren. Kondisi sumber daya bahan baku yang melimpah tersebut tidak dibarengi dengan cara pengolahan yang modern. Kegiatan produksi masih dilakukan secara tradisional dan sangat sederhana. Pada tahun 2013 di Kabupaten Lebak terdapat sekitar 5.815 unit usaha yang bergerak di bidang usaha pengolahan gula merah/gula aren. Gula aren banyak digunakan untuk keperluan memasak atau membuat kue, karena gula aren dapat menimbulkan warna, memperkuat ketahanan warna dari pewarna alami, selain

tiu warna coklatnya adalah kandungan serat makanan yang bermanfaat untuk kesehatan pencernaan.

Bahan baku pembuatan gula aren diperoleh dari sari gula atau yang sering disebut sebagai nira, yaitu bingkai bunga jantan tanaman arena tau enau yang dapat disadap ketika tumbuhan aren berumur 5 tahun dengan puncak produksi pada umur 15 – 20 tahun. Kucuran nira biasanya ditampung dalam bumbung (batang bambu sepanjang 1 meter) dan proses penampungan dapat berlangsung hingga 3 bulan terus menerus tanpa henti. Setiap pohon dapat menghasilkan 10 – 15 liter nira/hari dengan 2 kali penyadapan yaitu pada pagi dan sore. Sebagai gambaran, setiap pengrajin rata-rata setiap hari memerlukan 1 atau 2 lodong nira (1 lodong = 5 liter).

Sebelum gula aren siap untuk diperjual belikan, diperlukan sebuah proses produksi yang cukup panjang. Cairan nira yang merupakan bahan baku gula aren ini harus segera diproses karena jika terlalu lama akan berubah menjadi minuman tuak atau saguer atau bahkan asam cuka yang kadar ethanolnya hingga 4%. Peralatan yang digunakan dalam pembuatan gula aren ini adalah ketel/wajan, sesodok (pengaduk), cetakan bamboo dan cucutik, sedangkan bahan bakar yang dipergunakan adalah kayu bakar. Adapun proses produksinya adalah sebagai berikut:

a. Penyaringan

Proses penyaringan dilakukan setelah nira disadap dan nira kelapa/aren disaring dengan kain saring/saringan halus dari anyaman kawat tahan karat agar bersih, terlepas dari kotoran lebah, daun kering. Hasil dari penyaringan ini disebut nira bersih.

b. Pemasakan

Pemasakan ini dilakukan dengan mencampur nira bersih dengan kapur sirih. Proses pemasakan dilakukan dalam 3 tahap, masing masing tahapan dilakukan dengan pemasakan. Hasil yang dihasilkan adalah cairan sirup kental dan pekat serta berat. Kondisi seperti ini menandakan gula aren sudah siap untuk dicetak.

c. Pencetakan

Pencetakan dilakukan dengan menuang sirup kental kedalam cetakan dan dibagi menjadi dua proses penuangan. Cetakan yang biasa digunakan terbuat dari

tempurung berupa lingkaran atau kadang dari bamboo yang dipotong-potong, paralon atau kotak yang terbuat dari kayu.

d. Pengemasan

Pengemasan dilakukan setelah gula dingin dan mengeras dan dikemas dalam wadah tertutup sehingga terhindar dari uap air. Gula dikemas dengan cara membungkus dengan daun pisang kering, daun aren bisa juga dengan menggunakan plastik.

Potensi Perkembangan Gula Aren

Jumlah pengrajin gula aren di Kabupaten Lebak saat ini berjumlah 5.815 unit usaha dengan kapasitas produksi gula aren perhari \pm 33.102 kg. jumlah tenaga kerja yang terserap sebanyak 11. 507, dan secara rinci data dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.4. Potensi Gula Aren Kabupaten Lebak 2013

No	Kecamatan	Unit Usaha (Unit)	Tenaga Kerja (Orang)	Kapasitas Produksi	Nilai Produksi
1.	Sobang	1.193	2.386	2.505.300	20.042.400
2.	Bojong Manik	38	76	79.800	638.400
3.	Lebak Gedong	329	658	690.900	5.527.200
4.	Sajira	36	72	75.600	604.800
5.	Muncang	262	524	550.200	4.401.600
6.	Cirinten	485	970	1.018.500	8.148.000
7.	Gunung Kencana	155	310	325.500	1.604.000
8.	Cigemblong	743	1.479	1.552.950	12.423.600
9.	Cijaku	376	752	789.600	6.316.000
10.	Cibeber	886	1.772	1.860.600	14.884.800
11.	Cilograng	239	478	501.900	4.015.200
12.	Cihara	205	294	308.700	2.469.600
13.	Wanasalam	64	128	134.400	1.075.200
14.	Malingping	131	262	275.100	2.200.800
15.	Panggarangan	673	1.346	1.413.300	11.306.400
JUMLAH		5.815	11.507	12.082.350	96.658.800

Pemasaran Gula Aren

Pemasaran menjadi bagian penting untuk mempertahankan kelangsungan hidup suatu industri. Pemasaran yang berhasil akan mendukung pengembangan industri di masa yang akan datang. Khusus untuk pemasaran komoditas gula aren di Kabupaten Lebak ada yang bersifat secara langsung, bayar ditempat dan ada yang melalui perantara (izon). Gula aren dari Kabupaten Lebak ini dipasarkan ke pasar tradisional di wilayah Lebak dan sekitarnya, atau dijual ke bandar besar.

4.2. ANALISIS FGD

Identifikasi masalah dan kebutuhan bagi klaster komoditas gula aren dan sale pisang dilakukan melalui analisis *Focus Group Discussion* (FGD) dengan pemangku kepentingan yaitu Pemerintah Daerah dan pelaku usaha. Diskusi dengan pemerintah daerah dilakukan terhadap Satuan Kerja Pemerintah Daerah (SKPD) dari Departemen Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (KUKM) di Kabupaten Lebak. Selain itu juga dilakukan terhadap pelaku dan produsen pasar komoditas pisang sale dan gula aren di Kabupaten Lebak.

4.2.1. Permasalahan dan Kendala

Hasil dari analisis FGD dengan pemangku kepentingan dapat diidentifikasi permasalahan/kendala dalam pengembangan klaster atau KPJU komoditas sale pisang dan gula aren antara lain:

a. Ketersediaan bahan baku

Kendala bahan baku yang dihadapi adalah kontinuitas. Pada saat panen raya, bahan baku yang melimpah tidak bisa terserap maksimal oleh pelaku usaha karena keterbatasan teknologi penyimpanan dan kapasitas produksinya. Sementara pada musim kemarau terjadi kebalikannya. Khusus gula aren, umur minimal pohon yang bisa diambil niranya juga menjadi kendala. Selain itu *replanting* yang membutuhkan waktu lama juga menjadi salah satu kendala keterjaminan bahan baku industri.

b. Kapasitas produksi

Kendala produksi yang dirasakan adalah dalam hal kuantitas dan kualitas. Secara kuantitas, pengerjaan pengolahan yang masih secara tradisional mempunyai

keterbatasan dari jumlah produksi. Keterbatasan kapasitas produksi tersebut menyebabkan belum mampu terpenuhinya permintaan dalam jumlah besar. Sedangkan dari sisi kualitas adalah adanya keseragaman produk, baik dari bentuk, ukuran, dsb dan kadar tingkat kebersihan hasil produk.

c. Standarisasi

Standarisasi berhubungan dengan kemampuan produk sale pisang dan gula aren yang mampu diperjual belikan di pasar modern seperti supermarket. Selama ini penjualan dua komoditas tersebut hanya melalui *direct selling* atau penjualan langsung kepada konsumen. Masalah standarisasi ini menjadi salah satu permasalahan utama, karena kualifikasi produk yang bisa dijual dalam partai besar atau dipasok ke supermarket belum bisa terpenuhi. Standar yang dimaksud diantaranya adalah mengenai pemenuhan standar gizi, mutu SNI, perizinan, batas kadaluwarsa produk, pengemasan, dll. Kualifikasi yang berat tersebut menjadi *barrier* bagi pengusaha atau sektor UMKM untuk memenuhinya, karena membutuhkan biaya yang tidak sedikit.

d. Permodalan

Masalah permodalan bagi pelaku usaha dua komoditas tersebut merupakan permasalahan utama yang dihadapi. Untuk memenuhi jumlah pesanan dalam jumlah besar, dibutuhkan modal yang besar. Sejauh ini pelaku usaha masih mengalami kendala dengan akses kredit dari bank karena masalah agunan.

e. Kemasan dan Pemasaran

Kemasan produk yang masih sederhana sehingga produk cepat rusak dan kurang menarik bagi konsumen juga menjadi masalah. Teknik dan model pemasaran yang masih sangat tradisional juga menghambat perkembangan produk.

f. Kestabilan Harga

Harga jual produk sale pisang dan gula aren sangat dipengaruhi oleh harga bahan baku dan bahan pendukung produksi. Selain itu, kecenderungan pelaku usaha yang menjual produknya kepada tengkulak juga menjadi kendala maksimalnya nilai tambah yang bisa dirasakan oleh pelaku usaha.

g. Payung Hukum

Patung hukum dipergunakan sebagai jaminan bagi pelaku usaha mengenai jenis dan bentuk komoditas unggulan yang ada di Kabupaten Lebak. Sisi legalitas produk selama ini menjadi kendala yang dihadapi pelaku usaha jika ingin melakukan strategi pemasaran yang baru, misalnya melalui pameran.

4.2.2. Kebutuhan Pengembang

Merujuk kepada masalah dan kendala yang dihadapi oleh produsen dan pelaku sektor UMKM untuk komoditas pisang sale dan gula aren, maka pengembang komoditas ini membutuhkan:

- a. Gudang bahan baku, hal ini dikarenakan untuk menjamin keberlanjutan ketersediaan bahan baku pada masa panen atau pada masa tidak panen, sehingga kebutuhan pasar komoditas produk ini tetap terjamin karena tidak kesulitan dalam memperoleh bahan baku.
- b. Penyederhanaan masalah permodalan
- c. Penyediaan teknologi pembuatan gula aren dan pisang sale yang dapat dilakukan secara masal dan dengan kualitas yang sama.
- d. Pelatihan teknis produksi, baik yang berbentuk penambahan jumlah pengrajin, peningkatan kualitas produksi maupun diversifikasi produk.
- e. Bantuan pelatihan mengenai masalah pengemasan produk yang sesuai dengan syarat perdagangan sektor massal, dan bisa tahan lama serta menarik.
- f. Adanya bantuan dari instansi yang berkompeten untuk memfasilitasi permasalahan perizinan dan kepengurusan standarisasi produk.
- g. Dibentuknya sentra atau terminal pemusatan produk komoditas.
- h. Adanya payung hukum yang jelas mengenai jenis dan bentuk produk unggulan UMKM di Kabupaten Lebak.

4.3. ANALISIS SWOT

Analisis SWOT yaitu analisis yang melihat potensi UMKM untuk tumbuh dan berkembang dari sisi internal dan eksternal UMKM. Sisi internal UMKM meliputi kekuatan dan kelemahan (*Strength and Weakness*) dan dari sisi eksternal UMKM meliputi

peluang dan ancaman (*Opportunity and Threat*). Untuk komoditas sale pisang dan gula aren, merujuk pada analisis SWOT dapat diindikasikan konsisinya seperti Tabel 5.5. berikut:

Tabel 4.5. Analisis SWOT Komoditas Sale Pisang dan Gula Aren.

	Kekuatan (<i>Strength</i>) <ul style="list-style-type: none"> • Harga jual produk yang tinggi • Kondisi lingkungan yang mendukung ketersediaan bahan baku • <i>Trade mark</i> produk • Jumlah sumber daya manusia yang banyak • Lahan yang luas • Pembangunan sarana transportasi, komunikasi, dan teknologi yang semakin membaik 	Kelemahan (<i>Weakness</i>) <ul style="list-style-type: none"> • Teknologi yang terbatas (produksi dan pengemasan) • Siklus produksi yang tidak tetap • Teknik pemasaran yang rendah • Pemanfaatan potensi alam yang kurang maksimal • Struktur kegiatan perekonomian masih terpusat di kawasan pusat kota
Peluang (<i>Opportunity</i>) <ul style="list-style-type: none"> • Keragaman selera konsumen • Pasar ekspor yang masih terbuka • Tingginya minat investor yang ingin berinvestasi di Kabupaten Lebak berpotensi berkembangnya kawasan industri sehingga dapat meningkatkan lapangan pekerjaan dan kesejahteraan masyarakat • Dibukanya AFTA membuka peluang ekspor dan peningkatan daya saing produk lokal • Lokasi Lebak yang dekat dengan tempat wisata Baduy. 	Strategi SO <ul style="list-style-type: none"> • Pengembangan sektor UMKM ini untuk menarik minat investor • Memaksimalkan sektor potensial lainnya, selain komoditas pisang sale dan gula aren • Pemanfaatan dan penyederhanaan kewenangan pemerintahan daerah untuk pengambilan kebijakan untuk mengoptimalkan sumber daya yang ada • Melakukan inovasi produk 	Strategi WO <ul style="list-style-type: none"> • Pemanfaatan lahan dan bahan baku secara maksimal • Membangun pusat industri baru sehingga kegiatan perdagangan komoditas ini bisa lebih modern. • Pemberian kredit lunak kepada pelaku UMKM • Diberikan pelatihan mengenai pemasaran produk UMKM yang lebih modern
Ancaman (<i>Threat</i>) <ul style="list-style-type: none"> • Ketersediaan lahan untuk bahan baku yang semakin terbatas • Produsen dari daerah lain yang mulai melakukan inovasi untuk produk ini 	Strategi ST <ul style="list-style-type: none"> • Mengutamakan pembangunan sektor basis tanpa meninggalkan sektor non basis • Pengembangan spesialisasi produksi 	Strategi WT <ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan kompetensi pelaku usaha UMKM dengan berbagai pelatihan usaha. • Meningkatkan produktivitas sektor

	<ul style="list-style-type: none"> • Pembangunan sarana dan prasarana pendukung yang tepat guna. • Pengembangan kawasan Lebak sebagai kawasan industri UMKM terpadu yang mempunyai keterkaitan dengan sektor lainnya. 	<p>UMKM dengan konsep spesialisasi dan berkelanjutan.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengembangkan usaha sektor UMKM yang selaras dengan komoditas unggulan yang ada di Kabupaten Lebak.
--	---	---

Dalam usaha untuk mengembangkan UMKM dengan KPJU unggulan sale pisang dan gula aren perlu dilakukan langkah strategis untuk mendukungnya. Ketersediaan bahan baku akan menjamin kapasitas produksi. Harga jual produk yang tinggi akan terjaga jika kapasitas produksi bisa tetap terjaga. Untuk mendukung hal tersebut, kondisi lingkungan sekitar harus tetap terjaga sehingga bahan baku setiap saat bisa terpenuhi. Jumlah sumber daya manusia yang berkompeten juga merupakan kekuatan utama keberlangsungan produksi komoditas ini.

Peluang bagi berkembangnya usaha untuk komoditas ini sangat besar. Faktor pendukungnya diantaranya adalah adanya keberagaman selera konsumen. Keberagaman selera ini bisa mendorong pelaku usaha untuk melakukan inovasi pengembangan produk seperti pengemasan, bentuk dan kualitas produk, dsb. Selain itu peluang yang harus bisa dibaca oleh pelaku usaha adalah pasar ekspor yang masih terbuka lebar. Perekonomian yang menuju era perdagangan bebas juga bisa menjadi peluang pasar untuk komoditas ini.

Dalam usaha pengembangan kualitas dan kuantitas produk UMKM untuk dua komoditas ini tentu banyak kelemahannya. Salah satunya adalah teknik teknologi baik teknologi produksi dan pemasaran serta pengemasan yang masih sangat tradisional. Kondisi ini tentu akan menghambat usaha pengembangan KPJU unggulan komoditas sale pisang dan gula aren di Lebak. Selain itu, siklus produksi yang belum tetap tergantung dari ketersediaan bahan baku dan modal juga merupakan kelemahan yang harus diantisipasi.

Faktor yang tidak bisa dilupakan adalah adanya ancaman dari sisi internal dan eksternal. Dari sisi internal misalnya adalah tingkat kualitas SDM dari pelaku usaha. Kualitas sumber daya manusia harus ditingkatkan dengan banyak mengikuti pelatihan dan pendampingan yang dilakukan oleh pihak swasta atau dinas koperasi dari daerah bersangkutan. Sedangkan dari sisi eksternal misalnya adalah ketersediaan lahan untuk bahan baku yang semakin tergusur oleh alih fungsi guna lahan. Selain itu juga adanya ekspansi produsen dari daerah lain dengan jenis komoditas produk yang sama. Kondisi tersebut haruslah diantisipasi oleh pelaku usaha atau UMKM yang ada di Kabupaten Lebak.

4.3.1. Upaya Tindak Lanjut

Setelah diketahui kekuatan/potensi, kelemahan/kendala, peluang/ancaman dan tantangan, maka berikut diuraikan berbagai upaya tindak lanjut untuk mengatasinya.

A. Upaya mempergunakan kekuatan/potensi untuk memanfaatkan peluang

Berbagai upaya dan usaha kebijakan tindak lanjut yang dapat dilakukan dengan mempergunakan potensi dan kekuatan yang dimiliki oleh pelaku UMKM dengan tujuan mengembangkan usahanya diantaranya adalah:

- 1) Pengembangan sektor UMKM ini untuk menarik minat investor. Hal ini bisa dilakukan mengingat potensi yang sangat tinggi yang menjadi kekuatan dari Kabupaten Lebak sebagai bahan penarik bagi investor. Diantaranya adalah tingkat permintaan pasar akan komoditas gula aren dan pisang sale yang cukup tinggi untuk pasar dalam dan luar Lebak yang belum bisa tercukupi oleh pelaku sektor UMKM.
- 2) Memaksimalkan sektor potensial lainnya, selain komoditas pisang sale dan gula aren. Diantaranya adalah dengan mempromosikan potensi sumber daya yang dimiliki oleh Kabupaten Lebak kepada calon investor dan dunia usaha untuk berusaha menanamkan modalnya dan mengangkat derajat pelaku usaha UMKM.
- 3) Pemanfaatan dan penyederhanaan kewenangan pemerintahan daerah untuk pengambilan kebijakan untuk mengoptimalkan sumber daya yang ada
- 4) Melakukan inovasi produk

B. Upaya menanggulangi kelemahan dengan memanfaatkan peluang

Selain mempergunakan kekuatan yang dimiliki guna memperoleh peluang, hal yang tidak bisa dilupakan adalah usaha menanggulangi kelemahan yang ada dengan memanfaatkan setiap peluang yang ada. Diantaranya adalah:

- 1) Pemanfaatan lahan dan bahan baku secara maksimal. Pemanfaatan lahan secara maksimal bukan berarti melakukan pembukaan lahan secara besar-besaran, tetapi memaksimalkan potensi yang ada pada lahan tersebut. Terlebih lagi salah satu kelemahan dan permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM

komoditas pisang sale dan gula aren adalah mengenai *replanting* bahan baku komoditas ini. Hal ini dikarenakan dibutuhkan waktu yang cukup lama sampai tanaman bisa menghasilkan bahan baku proses produksi. Strategi lain yang bisa dilakukan adalah melakukan pengorganisasian dan rencana pengaturan bahan baku pada saat panen dan di luar musim panen, sehingga dalam jangka panjang produksi tetap terjaga dan permintaan pasar akan tetap terpenuhi.

- 2) Membangun pusat industri baru sehingga kegiatan perdagangan komoditas ini bisa lebih modern. Adanya pusat industri ini akan mempermudah pelaku usaha dalam mendapatkan bahan baku dan menjual hasil dari produksinya.
- 3) Pemberian kredit lunak kepada pelaku UMKM. Masalah pendanaan merupakan kendala utama yang dihadapi oleh pelaku UMKM komoditas pisang sale dan gula aren ini. Tidak adanya harta benda yang bisa digunakan sebagai agunan atau jaminan kepada bank menjadi kendala susah nya mendapatkan dana dari bank. Pemerintah sebagai pihak yang mempunyai otoritas harus bisa melihat ini sebagai suatu permasalahan yang harus dicari pemecahannya. Tujuannya adalah sektor UMKM yang merupakan sektor penarik tenaga kerja yang cukup besar tetap bisa memproduksi dan berkembang lebih besar.
- 4) Diberikan pelatihan mengenai pemasaran produk UMKM yang lebih modern. Permasalahan diluar dana adalah kualitas SDM yang belum siap atau lambat menerima teknologi baru dan modern di pasar. Langkah yang bisa dilakukana dalam melakukan sebuah pelatihan baik dari sisi pengolahan bahan baku menjadi barang siap jual, pengemasan, pemasaran atau promosi. Pelatihan ini bisa menjadi masukan yang cukup besar manfaatnya bagi kelangsungan usaha sektor UMKM.

C. Upaya mempergunakan kekuatan/potensi untuk mengatasi ancaman

Dalam analisis SWOT diketahui adanya kekuatan atau potensi yang dimiliki dan ancaman yang muncul. Berikut ini adalah beberapa potensi atau kekuatan yang dipergunakan untuk mengatasi ancaman bagi perkembangan sektor UMKM di

Kabupaten Lebak, diantaranya adalah:

- 1) Mengutamakan pembangunan sektor basis tanpa meninggalkan sektor non basis. Sektor basis yang menjadi kekuatan utama perekonomian Lebak adalah pertanian dan pertambangan. Sektor non basis yang bisa dikembangkan dan mendukung kemajuan sektor UMKM adalah sektor industri pengolahan.
- 2) Pengembangan spesialisasi produksi
- 3) Pembangunan sarana dan prasarana pendukung yang tepat guna.
- 4) Pengembangan kawasan Lebak sebagai kawasan industri UMKM terpadu yang mempunyai keterkaitan dengan sektor lainnya. Pembangunan kawasan industri ini salah satu langkah yang bisa menjamin keberlangsungan proses dari hulu ke hilir dari sektor UMKM. Sehingga diharapkan nilai tambah juga akan dinikmati oleh pelaku UMKM.

D. Upaya memperkecil kelemahan dan mengatasi ancaman/tantangan

Sektor UMKM yang ada di Kabupaten Lebak masih mempunyai beberapa kelemahan yang bisa menjadi ancaman bagi perkembangannya. Sehingga diperlukan cara dan strategi untuk memperkecil kelemahan dan mengatasi ancaman tersebut. Langkah yang bisa dilakukan diantaranya adalah:

- 1) Meningkatkan kompetensi pelaku usaha UMKM dengan berbagai pelatihan usaha.
- 2) Meningkatkan produktivitas sektor UMKM dengan konsep spesialisasi dan berkelanjutan.
- 3) Mengembangkan usaha sektor UMKM yang selaras dengan komoditas unggulan yang ada di Kabupaten Lebak

4.3.2. Rekomendasi Strategi Pengembangan UMKM

Dari berbagai konsep mengenai pemberdayaan masyarakat di bidang ekonomi, berikut beberapa pilihan strategi yang dilakukan dalam pemberdayaan UMKM, yaitu:

1. Kemudahan dalam Akses Permodalan

Salah satu permasalahan yang dihadapi UMKM adalah aspek permodalan. Lambannya akumulasi kapital di kalangan pengusaha mikro, kecil, dan menengah, merupakan salah

satu penyebab lambannya laju perkembangan usaha dan rendahnya surplus usaha di sektor usaha mikro, kecil dan menengah. Faktor modal juga menjadi salah satu sebab tidak munculnya usaha-usaha baru di luar sektor ekstraktif. Oleh sebab itu dalam pemberdayaan UMKM pemecahan dalam aspek modal ini penting dan memang harus dilakukan.

Oleh karena itu, untuk meningkatkan kapasitas UMKM ini, Perbankan harus menjadikan sektor ini sebagai pilar terpenting perekonomian negeri. Bank diharapkan tidak lagi hanya memburu perusahaan-perusahaan yang telah mapan, akan tetapi juga menjadi pelopor untuk mengembangkan potensi perekonomian dengan menumbuhkan wirausahawan melalui dukungan akses permodalan bagi pengembangan wirausaha baru di sektor UMKM. Perbankan harus meningkatkan kompetensinya dalam memberdayakan Usaha Kecil Menengah dengan memberikan solusi total mulai dari menjaring wirausahawan baru potensial, membinanya hingga menumbuhkannya. Pemberian kredit inilah satu mata rantai dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah secara utuh.

2. Bantuan Pembangunan Prasarana

Usaha mendorong produktivitas dan mendorong tumbuhnya usaha, tidak akan memiliki arti penting bagi masyarakat, kalau hasil produksinya tidak dapat dipasarkan, atau walaupun dapat dijual tetapi dengan harga yang amat rendah. Oleh sebab, itu komponen penting dalam usaha pemberdayaan UMKM adalah pembangunan prasarana produksi dan pemasaran.

3. Pengembangan Skala Usaha

4. Pengembangan Jaringan Usaha, Pemasaran dan Kemitraan Usaha.

Upaya mengembangkan jaringan usaha ini dapat dilakukan dengan berbagai macam pola jaringan misalnya dalam bentuk jaringan sub kontrak maupun pengembangan kluster.

5. Pengembangan Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan faktor penting bagi setiap usaha termasuk juga di sektor usaha kecil. Keberhasilan industri skala kecil untuk menembus pasar global atau menghadapi produk-produk impor di pasar domestik ditentukan oleh kemampuan pelaku-pelaku dalam industri kecil tersebut untuk mengembangkan produk-produk

usahanya sehingga tetap dapat eksis. Kelemahan utama pengembangan usaha kecil menengah di Indonesia adalah karena kurangnya ketrampilan sumber daya manusia.. Oleh karena itu dalam pengembangan usaha kecil menengah, pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi UMKM baik dalam aspek kewiraswastaan, administrasi dan pengetahuan serta ketrampilan dalam pengembangan usaha. Peningkatan kualitas SDM dilakukan melalui berbagai cara seperti pendidikan dan pelatihan, seminar dan lokakarya, *on the job training*, pemagangan dan kerja sama usaha. Selain itu, salah satu bentuk pengembangan sumber daya manusia di sektor UMKM adalah pendampingan. Pendampingan UMKM memang perlu dan penting. Tugas utama pendamping ini adalah memfasilitasi proses belajar atau refleksi dan menjadi mediator untuk penguatan kemitraan baik antara usaha mikro, usaha kecil, maupun usaha menengah dengan usaha besar.

6. Peningkatan Akses Teknologi

7. Mewujudkan iklim bisnis yang lebih kondusif.

Persoalan yang selama ini terjadi iklim bisnis kurang kondusif dalam menunjang perkembangan usaha seperti terlihat dengan masih rendahnya pelayanan publik, kurangnya kepastian hukum dan berbagai peraturan daerah yang tidak pro bisnis merupakan bukti adanya iklim yang kurang kondusif. Oleh karena perbaikan iklim bisnis yang lebih kondusif dengan melakukan reformasi dan deregulasi perijinan bagi UMKM merupakan salah satu strategi yang tepat untuk mengembangkan UMKM. Dalam hal ini perlu ada upaya untuk memfasilitasi terselenggaranya lingkungan usaha yang efisien secara ekonomi, sehat dalam persaingan dan non diskriminatif bagi keberlangsungan dan peningkatan kinerja UMKM. Selain itu perlu ada tindakan untuk melakukan penghapusan berbagai pungutan yang tidak tepat, keterpaduan kebijakan lintas sektoral, serta pengawasan dan pembelaan terhadap praktek-praktek persaingan usahah yang tidak sehat dan didukung penyempurnaan perundang-undangan serta pengembangan kelembagaan.

8. Payung hukum

Pemberian payung hukum ditujukan untuk memberikan jaminan dan pengakuan dari pemerintah daerah mengenai bentuk dan jenis komoditas yang bisa dikategorikan

sebagai unggulan. Status unggulan disini bisa membuat adanya konsentrasi dan perlakuan yang khusus terhadap produk tertentu. Diharapkan dengan adanya payung hukum yang diakui oleh pemerintah dan pihak yang berkompeten akan membantu para pelaku UMKM untuk meningkatkan hasil dan kualitas produk tersebut, atau mampu menghasilkan produk yang mempunyai nilai jual tinggi

9. Sistem KPJU dan klaster ini mencakup wilayah yang cukup luas. Mempertimbangkan keterbatasan sumber daya yang ada, maka dalam pengembangannya diawali oleh pelaku dengan kemauan dan tekad yang kuat untuk maju, yang pada akhirnya akan menjadi lokomotif penggerak pengembangan UMKM komoditas ini.
10. Adanya terminal pusat bahan baku dan pusat penampungan hasil produksi dari pelaku UMKM.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Dari hasil analisis dihasilkan bahwa masalah utama yang dihadapi oleh pelaku UMKM adalah masalah permodalan, belum adanya payung hukum yang menjelaskan mengenai komoditas unggulan di Kabupaten Lebak, dan perlu ada kebijakan pendampingan dari pemerintah daerah kepada pelaku UMKM. Selain itu diperlukan inovasi dalam hal jaminan ketersediaan bahan baku produksi, teknik pemasaran dan pemasaran hasil produk, dan ada terminal pusat jual beli bahan baku dan hasil produksi.

B. SARAN

Saran yang bisa diberikan oleh peneliti mengenai Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Berbasis Komoditas Unggulan Di Kabupaten Lebak adalah:

- a) Diberikan pelatihan dan pembimbingan kepada pelaku UMKM di Kabupaten Lebak.
- b) Dibentuk pusat aktifitas yang memfasilitasi proses produksi dari pelaku UMKM di Kabupaten Lebak.
- c) Untuk meningkatkan daya saing, pengembangan kualitas SDM dan pemerataan pembangunan harus menjadi prioritas utama.
- d) Permasalahan mengenai permodalan dan pengembangan jaringan usaha harus dilakukan dengan bantuan dari pemerintah pusat dan daerah.
- e) Diberikan payung hukum mengenai jenis dan jumlah komoditas unggulan yang ada di Kabupaten Lebak

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Lebak. (2010). Rencana Pembangunan Jangka Menengah Kabupaten Lebak 2011- 2015. BPS Kabupaten Lebak.
- Berry, A., E. Rodriguez, dan H. Sandeem, (2001) "Small and Medium Enterprises Dynamics in Indonesia." *Bulletin of Indonesian Economic Studies* 37 (3): 363-384.
- Gofur Ahmad. 2004. Analisis Potensi Usaha pengrajin Sentra Industri Kecil Garmen. Jurnal Bisnis dan Manajemen. Program Magister Manajemen Universitas Muhammadiyah Jakarta (UMJ), Jakarta.
- <http://www.lebakkab.go.id>. Departemen Koperasi. Jumlah UMKM dan Koperasi Tahun 2012. Diunduh Tanggal 24 April 2013.
- Kementerian Koperasi dan UMKM (2012). *Perkembangan Data Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB)*. Didownload dari http://www.depkop.go.id/index.php?option=com_phocadownload&view=file&id=318:data-usaha-mikro-kecil-menengah-umkm-dan-usaha-besar-ub-tahun-2010-2011&Itemid=93 ada tanggal 24 April 2013
- Rusdarti. 2010. Potensi Ekonomi Daerah Dalam Pengembangan UKM Unggulan Di Kabupaten Semarang. JEJAK, Volume 3 Nomer 2, September 2010.
- Sulaeman, Suhendar, 2004. Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah Dalam Menghadapi Pasar Regional Dan Global. Infokop Nomor 25 Tahun XX.
- Sumaryadi, I Nyoman, (2005), *Perencanaan Pembangunan Daerah Otonom dan Pemberdayaan Masyarakat*, Jakarta: Penerbit Citra Utama
- Wilson, Terry, (1996), *The Empowerment Mannual*, London: Grower Publishing Company.
- Arsyad, Lincolin. 2010. Ekonomi Pembangunan, Edisi Kelima, Yogyakarta: Penerbit STIM YKPN.
- _____. 2008. Lembaga Keuangan Mikro: Institusi, Kinerja, dan Sustainabilitas, Yogyakarta: PT Andi Offset.

Banten dalam Angka, 2007. Badan Pusat Statistik Banten.

_____, 2004. Badan Pusat Statistik Banten

_____, Beberapa Edisi. Badan Pusat Statistik Banten

Badan Pusat Statistik, 2007. *Indikator Utama Ekonomi Indonesia*. Jakarta

_____, 1999. *Indikator Utama Ekonomi Indonesia*. Jakarta

_____, Berbagai Edisi. *Indikator Utama Ekonomi Indonesia..* Jakarta

_____, 2009. *Indikator Utama Ekonomi Indonesia*. Jakarta

BPS Kabupaten Lebak, 2009. *Analisis Indeks Pembangunan Manusia Kabupaten Lebak 2008*. Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kabupaten Lebak: Lebak

_____, 2009. *Kabupaten Lebak Dalam Angka 2008*. Badan Pusat Statistik Provinsi Banten: Lebak

_____, 2009. *Hasil Pendataan Data Pokok Kabupaten Lebak 2008*. Badan Pusat Statistik Provinsi Banten: Lebak

_____, 2013. *Hasil Pendataan Data Pokok Kabupaten Lebak 2013*. Badan Pusat Statistik Provinsi Banten: Lebak

Departemen Koperasi (www.depkop.go.id). Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) Dan Usaha Besar (UB) Tahun 2006 - 2010.

Kuncoro, Mudrajat, (2003), *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*, Penerbit Erlangga, Jakarta.

-----, 2007. *Ekonomi Industri Indonesia: Menuju Negara Industri Baru 2030*. Yogyakarta: Andi Offset

Michael P Todaro dan Stephen C. Smith. 2006. *Pembangunan Ekonomi* : Edisi Sembilan. Penerbit Erlangga. Jakarta.

Mohammad Jafar Hafsah, 2004. *Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UMKM)*, Infokop Nomor 25 Tahun XX, 2004

- Priyono, Edy, (2004), *Usaha Kecil Sebagai Strategi Pembangunan Ekonomi : Berkaca Dari Pengalaman Taiwan*, dalam Jurnal Analisis Sosial Volume 9 No. 2 Agustus 2004.
- Rangkuti, Freddy. 1997. Analisis SWOT. Analisis Teknik Membedah Kasus Bisnis, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Rusdarti. 2010. Potensi Ekonomi Daerah Dalam Pengembangan UMKM Unggulan Di Kabupaten Semarang. JEJAK, Volume 3 Nomer 2, September 2010.
- Sriyana, Jaka. 2010. Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UMKM): Studi Kasus Di Kabupaten Bantul Paper pada Simposium Nasional 2010: Menuju Purworejo Dinamis dan Kreatif
- Sopannah. (2010). Peran dan Permasalahan Usaha Mikro. <http://siap-bos.blogspot.com/2009/05/peran-dan-permasalahan-usaha-mikro.html>. Diunduh Tanggal 22 Oktober 2013
- Sulaeman, Suhendar, 2004. Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah Dalam Menghadapi Pasar Regional Dan Global. Infokop Nomor 25 Tahun XX.
- Susilo, S.Y., Krisnadewara, P.D., dan Soeroso, A., (2008), "Masalah dan Kinerja Industri kecil Pascagempa: Kasus di Kabupaten Klaten (Jateng) dan Kabupaten Bantul (DIY)", *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Manajemen*, Vol. 15 No. 2, Agustus 2008, hal. 271 – 280
- Susilo, S.Y., dan Krisnadewara, P.D., (2007), "Strategi Bertahan Industri Kecil Pascagempa Bumi di Yogyakarta", *Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 9 No. 2, Juni 2007, hal. 127 – 146
- Tarigan, Y.P., dan Sri Susilo, Y., (2008), "Masalah dan Kinerja Industri Kecil Pascagempa: Kasus Pada Industri Kerajinan Perak Kotagede Yogyakarta", *Jurnal Riset Ekonomi dan Manajemen*, Vol. 8 No. 2, Mei 2008, hal. 188 – 199
- Tambunan, Tulus (2000), *Perkembangan Industri Skala Kecil di Indonesia*, Jakarta: PT Mutiara Sumber Widya

Tambunan, Tulus (2003), Perkembangan UMKM dalam Era AFTA: Peluang, Tantangan, Permasalahan dan Alternatif Solusinya. Paper Diskusi pada Yayasan indonesia Forum

Tambunan, Tulus (2012). Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Indonesia. Isu-Isu Penting. LP3ES. Jakarta

LAMPIRAN-LAMPIRAN

1. Honor				
Honor	Honor/Jam (Rp)	Waktu (Jam/ minggu)	Minggu	Honor pertahun (Rp)
				Tahun 1
Ketua	90000	4	20	7,200,000
Anggota	75000	4	20	6,000,000
Tenaga teknis	50000	4	9	1,800,000
Sub total				15,000,000
2. Peralatan Penunjang				
Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	harga Satuan (Rp)	Harga Peralatan Penunjang
				Tahun 1
Pembelian data	CD	4	25,000	100,000
Pembelian flaskdisk	pak	1	150,000	150,000
Pembelian program	buah	1	2,000,000	2,000,000
Sub total				2,250,000
3. Bahan Habis Pakai				
Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	harga Satuan (Rp)	Biaya pertahun
				Tahun 1
Kertas	rim	5	40,000	200,000
printer isi ulang	laser jet	3	750,000	2,250,000
Konsumsi kegiatan	kegiatan	20	50,000	1,000,000
Biaya internet (3 org)	orang/bulan	30	100,000	3,000,000
Souvenir	orang	100	30,000	3,000,000
foto copy kuesioner	lembar	10000	200	2,000,000
Sub total				11,450,000
4. Perjalanan				
Material	Justifikasi	Kuantitas	harga	Biaya pertahun

	Pemakaian		Satuan (Rp)	Tahun 1
Transport ke lokasi	6	3	300,000	5,400,000
Transport ke Pemda	2	3	300,000	1,800,000
Transport ke Bappeda (oh)	2	3	300,000	1,800,000
Transport BPS (oh)	2	3	300,000	1,800,000
Sub total				10,800,000
5. Lain-lain				
Kegiatan	Justifikasi	Kuantitas	harga Satuan (Rp)	Biaya pertahun
				Tahun 1
Administrasi jurnal	internasional	1	4,000,000	4,000,000
biaya seminar	internasional	1	5,000,000	5,000,000
Penggandaan laporan	eksemplar	10	150,000	1,500,000
Sub total				10,500,000
Total anggaran yang diperlukan (Rp)				50,000,000

Lampiran 2. Dukungan Sarana dan Prasarana

Sarana dan Prasarana	Ketersediaan
Akses jurnal	Tersedia di Puslata Universitas Terbuka, antara lain : - Gale, Ebscho, Proquest, E-book dan lain sebagainya
Akses data	Dari Bappeda, Pemda, BPS, Lapangan
Buku-buku pendukung	Sebagian ada di Perpustakaan Universitas Terbuka. Namun demikian beberapa data harus mencari pada institusi yang bersangkutan

Lampiran 3. Susunan Organisasi Tim dan Pembagian Tugas

No.	Nama/NIDN	Instansi Asal	Bidang Ilmu	Alokasi Waktu (jam/mgg)	Uraian Tugas
1.	Arief Rahman Susila (0013028203)	Universitas Terbuka	Ekonomi	4	<ul style="list-style-type: none"> - Merancang penelitian - Membuat pemetaan riset - Melakukan coding data sampai analisis data
2.	Etty Puji Lestari (0016047403))	Universitas Terbuka	Ekonomi	4	
3.	Tenaga teknis	Universitas Terbuka	-	2	Membantu administrasi penelitian

LAMPIRAN. BIODATA KETUA TIM PENELITIAN

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Arief Rahman Susila, SE., M.Si
2	Jenis Kelamin	Laki-Laki
3	Jabatan Fungsional	Lektor
4	NIP/NIK/Identitas lainnya	19820213 200501 1 002
5	NIDN	0013028203
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Magelang, 13 Februari 1982
7	E-mail	ariefrs@ut.ac.id/arsusila@gmail.com
9	Nomor Telepon/HP	082122026933
10	Alamat Kantor	Jalan Cabe Raya, Tangerang Selatan
11	Nomor Telepon/Faks	021-7490941 ex: 2105/ 021-7434491
12	Lulusan yang Telah Dihasilkan	S-1 = ... orang; S-2 = ... orang; S-3 = ... orang
13.	Mata Kuliah yg Diampu	1. Pengantar Ekonomi Makro
		2. Ekonomi Pembangunan
		3. Ekonomi Internasional

B. Riwayat Pendidikan

	S-1	S-2
Nama Perguruan Tinggi	UMS	IPB
Bidang Ilmu	IESP	PWD
Tahun Masuk-Lulus	2000 – 2004	2008 - 2011
Judul Skripsi/Tesis/Disertasi	Analisis Kausalitas Pengeluaran Pemerintah Dan Investasi Serta Produk Domestik Bruto Dengan Menggunakan Metode Granger	Analisis Sebaran Kemiskinan dan Faktor Penyebab Kemiskinan di Kabupaten Lebak
Nama Pembimbing/Promotor	DR. Bambang Setiaji	a. Dr. Ir. Ernan Rustiadi, M.Agr b. Dr. Ir. Baba Barus, M.Sc

C. Pengalaman Penelitian Dalam 5 Tahun Terakhir

(Bukan Skripsi, Tesis, maupun Disertasi)

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta Rp)
1	2014	Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Berbasis Komoditas Unggulan Di Kabupaten Lebak	DIKTI	50 Juta
2	2014	Potensi Ekonomi Daerah Dan Peran UMKM Dalam Usaha Penanggulangan Kemiskinan Di Kabupaten Lebak	LPPM-UT	30 Juta
3	2013	Potensi Ekonomi Daerah Dalam Pengembangan Umkm Unggulan Di Kota Tangerang	LPPM-UT	15 Juta
4	2012	Masterplan Penanggulangan Kemiskinan Kabupaten Nabire	Bappeda Pemerintah Kabupaten Nabire	150 juta
5	2012	Analisis Sebaran Kemiskinan di Kabupaten Lebak	LPPM-UT	30 juta
6	2012	Masterplan Peningkatan <i>Incoming Student</i> Di Universitas Terbuka	LPPM-UT	50 juta
7	2011	Analisis Exit Survey Mahasiswa (<i>Multi Years</i>)	PAU-UT	@ 5 juta
8	2008	Analisis Kausalitas Pengeluaran Pemerintah Dan Produk Domestik Bruto Dengan Menggunakan Metode Granger	LPPM-UT	10 juta
9	2007	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Kendaraan Roda Dua (Motor) Di DKI Jakarta Tahun 1990-2006	LPPM-UT	15 juta

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta Rp)
10	2008	Hubungan (Korelasi) Struktur, Perilaku, dan Kinerja Industri : Faktor-faktor yang Menentukan Tingkat Profitabilitas Sektor Agroindustri di Indonesia	LPPM-UT	10 juta
11	2006	Hubungan Antara Pertumbuhan Ekonomi Dan Investasi Dengan Tingkat Partisipasi Akan Tenaga Kerja di Propinsi Banten	LPPM-UT	1 juta

D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta Rp)
1.	2012	Penilaian Kinerja Praktis pada Asosiasi BMT se kabupaten dan kota Bogor, Jawa Barat	LPPM UT	
2.	2012	Mengikuti kegiatan penjualan barang belas dan pasar murah dalam rangka Dies Natalis Universitas Terbuka	LPPM UT	
3.	2012	Koordinator TPI UAN SMK Kabupaten Tangerang	DIKNAS Propinsi Banten	
4.	2013	Koordinator TPI UAN SMK Kabupaten Tangerang	DIKNAS Propinsi Banten	

E. Publikasi Artikel Ilmiah Dalam Jurnal alam 5 Tahun Terakhir

No.	Judul Artikel Ilmiah	Nama Jurnal	Volume/ Nomor/Tahun
1			

F. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentation*) dalam 5 Tahun Terakhir

No	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	Seminar Nasional Manajemen dan Bisnis	Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dalam Pengembangan Pasar Regional dan Global.	UNP Padang pada tanggal 1 November 2012
2	Seminar Nasional Fakultas Ekonomi Universitas Terbuka	Analisis Sebaran Kemiskinan Di Kabupaten Lebak Dan Kebijakan Penanggulangannya.	UTCC Universitas Terbuka pada tanggal 12 Desember 2012

G. Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul Buku	Tahun	Jumlah Halaman	Penerbit
1				

H. Perolehan HKI dalam 5–10 Tahun Terakhir

No.	Judul/Tema HKI	Tahun	Jenis	Nomor P/ID
1				

I. Pengalaman Merumuskan Kebijakan Publik/Rekayasa Sosial Lainnya dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Judul/Tema/Jenis Rekayasa Sosial Lainnya yang Telah Diterapkan	Tahun	Tempat Penerapan	Respon Masyarakat
1				

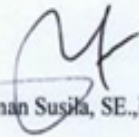
J. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

No.	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1			

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Penelitian Hibah Bersaing.

Jakarta, 25 November 2014
Pengusul



(Arief Rahman Susila, SE.,M.Si)

LAMPIRAN. BIODATA ANGGOTA TIM PENELITIAN

A. IDENTITAS DIRI

Nama Lengkap (gelar)	Dr. Etty Puji Lestari, S.E, M.Si
Jenis Kelamin	Perempuan
Jabatan Fungsional	Lektor Kepala
NIP	197404162002122001
NIDN	0016047403
Tempat Tanggal lahir	Banyuwangi, 16 April 1974
Email	ettypl@ut.ac.id
Nomor Telp/HP	08164260743
Alamat Kantor	Fakultas Ekonomi Universitas Terbuka Jl Cabe Raya, Pondok Cabe, Pamulang, Tangerang 15418
No Telepon/fax	(021) 7490941 Ext. 2106 Fax. 021 7434491
Lulusan yang dihasilkan	S1= S2= 8 orang S3= -
Mata kuliah yang diampu	1. Ekonomi Internasional 2. Ekonomi Moneter 3. Ekonometrika

B. RIWAYAT PENDIDIKAN

	S1	S2	S3
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Islam Indonesia	Universitas Gadjah Mada	Universitas Diponegoro
Bidang Ilmu	Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan	Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan	Ilmu Ekonomi
Tahun Masuk-Lulus	1992 - 1997	2000 - 2002	2006 - 2011
Judul Skripsi/tesis/disertasi	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Permintaan KPR di Indonesia	Efisiensi Teknis Perbankan di Indonesia 1995-1999, Aplikasi Data Envelopment Analysis	Integrasi Perdagangan dan Keselarasan Siklus Bisnis, Studi Kasus di ASEAN-5, China, Jepang dan India
Nama Pembimbing/Promotor	Dra. Endang Sih Prapti, M.A	Drs. Andreas Budi Purnomo, M.A	1. Prof. Dr. FX. Sugiyanto, MS 2. Prof. Dr. Purbayu Budi Santoso, MS

			3. Dr. Syafruddin Budiningharto, SU
--	--	--	-------------------------------------

C. PENGALAMAN PENELITIAN DALAM 5 TAHUN TERAKHIR

No.	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jumlah (Rp)
1.	2012	<i>Masterplan Incoming Student</i> di Universitas Terbuka.	PR IV- LPPM UT	50.000.000,-
2.	2012	Analisis Sebaran Kemiskinan di Kabupaten Lebak	LPPM UT	30.000.000,-
3.	2012	Pengukuran Kinerja Program Studi di Universitas Terbuka	LPPM UT	30.000.000,-
4.	2011	Masterplan Penanggulangan Kemiskinan Kabupaten Nabire	Bappeda Kab.Nabire Papua	150.000.000,-
5.	2010	Struktur Ekonomi Kabupaten Nabire	Bappeda Kab.Nabire Papua	100.000.000,-
6.	2009	Integrasi Perdagangan dan Keselarasan Siklus Bisnis, Studi Kasus ASEAN-4 dan Uni Eropa	DIKTI (Hibah Doktor)	50.000.000,-
7.	2007	Dampak Ketidakstabilan Nilai Tukar Rupiah terhadap Permintaan Uang M ₂ di Indonesia	DIKTI (Penelitian Dosen Muda)	10.000.000,-

D. PENGALAMAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT 5 TAHUN TERAKHIR

No.	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber	Jumlah (juta Rp)
5.	2012	Penilaian Kinerja Praktis pada Asosiasi BMT se kabupaten dan kota Bogor, Jawa Barat	LPPM UT	20
6.	2012	Mengikuti kegiatan penjualan barang belas dan pasar murah dalam rangka Dies Natalis Universitas Terbuka	LPPM UT	10

E. PUBLIKASI

No.	Judul Artikel Ilmiah	Nama Jurnal	Volume/No/Tahun
1.	Trade Integration and Business Cycle Synchronization: Empirical Study of ASEAN-5, China, Japan, Korea and India	China-USA Business Review	Vol. 11 No.10. Oktober 2012
2.	Intensitas Perdagangan dan Keselarasan Sklus Bisnis, Studi Kasus ASEAN-4 dengan Uni Eropa.	Jurnal Ekonomi Pembangunan	Vol. 12 No.2. Desember 2011
3.	Penguatan Ekonomi Industri kecil dan Menengah melalui Platform Cluster Industri	Jurnal Organisasi Manajemen	Vol 6 No.2. September 2010
4.	Efisiensi Teknik Perbankan Indonesia Pasca Krisis Ekonomi: Sebuah Studi Empiris Penerapan Model DEA	Jurnal Ekonomi Pembangunan	Vol.10 No. 1 Juni 2009
5.	Dampak Ketidakstabilan Nilai Tukar Rupiah terhadap Permintaan Uang M ₂ di Indonesia.	Jurnal Ekonomi Pembangunan	Vol.9 No. 2 Desember 2008
6.	Disparitas Efisiensi Teknik antar Subsektor dalam Industri Manufaktur Indonesia	Jurnal Organisasi dan Manajemen	Vol.3 No.1.Maret 2007

F. PEMAKALAH SEMINAR ILMIAH

No.	Nama Pertemuan Ilmiah/Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1.	10 th International Annual Symposium on Management (Universitas Surabaya)	1. Determinants Of Investment In Indonesia (Macroeconomic Assessment With VAR Model) 2. The Effect Of Macro Economic Toward The Changes Of Stock Price Index In Jakarta Islamic Index	Bali, 16 Maret 2013
2.	Sustainable Competitive Advantage-1 (Universitas Jendral Soedirman)	Pengembangan UKM Berbasis Komoditas Unggulan	Purwokerto, 21 November 2012

3.	The First International Conference on Greenpreneurship, Indonesia (Unika Soegijopranoto bekerjasama dengan United Nations on Principles for Responsible Management Education	The Implementation Of CSR In Distance Learning Education	<i>Magelang, 20-21 September 2012</i>
4.	International Conference: “Political Economy of Trade Liberalization in Developing East Asia” (Universitas Brawijaya)	Trade Integration and Business Cycle Synchronization, Empirical Study of ASEAN-5, China, Jepang, Korea and India	Malang, November 24-25, 2011
5.	Simposium Riset Ilmu Ekonomi di Surabaya	Disparitas Efisiensi Teknik antar Subsektor dalam Industri Manufaktur Indonesia	Surabaya, Desember 2007

G. KARYA BUKU DALAM 5 TAHUN TERAKHIR

No.	Judul Buku	Tahun	Jumlah halaman	Penerbit
1.	Ekonomi Moneter	2012	210 hal	Pusat Penerbit Universitas Terbuka
2.	Intensitas Perdagangan dan Keselarasan Siklus Bisnis, Studi Kasus ASEAN-4 dan Uni Eropa	2010	98 hal	Pusat Penerbit Universitas Diponegoro
3.	Sistem Keuangan Pusat dan Daerah	2008	350 hal	Pusat Penerbit Universitas Terbuka
4.	Ekonomi Koperasi	2008	220 hal	Pusat Penerbit Universitas Terbuka
5.	Bunga Rampai Ekonomi Pembangunan	2007	147 hal	Pusat Penerbit Universitas Diponegoro

H. PEROLEHAN HKI DALAM 5-10 TAHUN TERAKHIR

No.	Judul /Tema HKI	Tahun	Jenis	No P/ID
1.				

I. PENGALAMAN MERUMUSKAN KEBIJAKAN PUBLIK/REKAYASA SOSIAL LAINNYA 5 TAHUN TERAKHIR

No.	Judul /Tema /Jenis Rekayasa Sosial Lainnya yang telah diterapkan	Tahun	Tempat Penerapan	Respon Masyarakat
1.				

J. PENGHARGAAN DALAM 10 TAHUN TERAKHIR (DARI PEMERINTAH, ASOSIASI ATAU INSTITUSI LAINNYA)

No.	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1.	Lulusan Cumlaude Terbaik Wisuda Pascasarjana Universitas Diponegoro	Universitas Diponegoro	2011
2.	Dosen Berprestasi Terbaik II Universitas Terbuka	Universitas Terbuka	2012

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

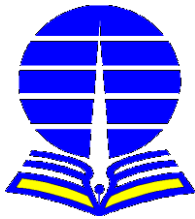
Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Penelitian Hibah Bersaing.

Jakarta, 25 April 2013

Pengusul



Dr. Etty Puji Lestari, S.E, M.Si



**PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO, KECIL
DAN MENENGAH BERBASIS KOMODITAS
UNGGULAN DI KABUPATEN LEBAK**

Nomor :.....

Tanggal Wawancara :.....

Tempat Wawancara :.....

Nama Responden	:	
Kelompok	:	Pemerintah Daerah/Masyarakat/Swasta
Pekerjaan /Jabatan	:	
Alamat	:	

Kami mohon Bapak/ibu dapat mengisinya secara objektif dan benar karena kuisioner ini adalah untuk penelitian Hibah Bersaing dengan tujuan ilmiah

PENELITI :

**Arief Rahman Susila, SE., M.Si
Dr. Etty Puji Lestari**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TERBUKA
2014**

A. KARAKTERISTIK PRODUK

1. Menurut Anda, produk apakah yang menjadi komoditas unggulan bagi UMKM di Kabupaten Lebak? *Sebutkan (boleh lebih dari satu)*
 - a.
 - b.
 - c.
 - d.
2. Apa keunggulan komoditas tersebut, sehingga dijadikan unggulan bagi usaha UMKM di Kabupaten Lebak?
 - a.
 - b.
 - c.
 - d.
3. Berapa banyak tingkat produksi yang dihasilkan untuk komoditas tersebut?
.....
.....
.....
4. Bagaimanakah dengan pemasaran produknya?
.....
.....
.....
.....
5. Apa saja permasalahan yang sering muncul dan dihadapi oleh pelaku UMKM tersebut? *Sebutkan (boleh lebih dari satu)*
 - a.
 - b.
 - c.
 - d.

6. Bagaimana cara mengatasinya?

.....

.....

.....

.....

7. Program apa sajakah yang dilakukan oleh pemerintah untuk membantu *stakeholder* UMKM tersebut? *Sebutkan (boleh lebih dari satu)*

- a.
- b.
- c.
- d.

B. SUMBER DAYA MANUSIA

1. Menurut Anda, dimanakah kelompok lulusan terbesar bagi pelaku usaha UMKM tersebut?

- a. SD
- b. SLTP/MTs sederajat
- c. SLTA/SMK sederajat
- d. S1

2. Masalah apakah yang paling sering muncul bagi *stakeholders* tersebut?

- a.
- b.
- c.
- d.

3. Apakah kendala terbesar yang dihadapi oleh pemerintah daerah dengan tingkat lulusan tersebut? *Sebutkan (boleh lebih dari satu)*

- a.
- b.

- c.
 - d.
4. Program apa sajakah yang dilakukan oleh pemerintah daerah untuk perkembangan kualitas SDM *stakeholders*?
- a.
 - b.
 - c.
 - d.